

АВТНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

**ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В
ИНДУСТРИИ ПИТАНИЯ**

Направление подготовки: 19.03.04 Технология продукции и организация общественного питания

Направленность (профиль): «Организация производства и обслуживания в индустрии питания»

Форма обучения: очная, заочная

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Срок обучения: очная форма – 4 года, заочная форма – 4 года 6 мес.

Вид учебной работы	Трудоемкость, часы (з.е.)	
	Очная форма	Заочная форма
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем:	70(1,94)	14(0,39)
Аудиторные занятия, часов всего, в том числе:	68(1,88)	12(0,33)
• лекции	34(0,94)	6(0,167)
• практические	34(0,94)	6(0,167)
Промежуточная аттестация (контактная работа)	2(0,06)	2(0,06)
2. Самостоятельная работа студентов, всего	112(3,11)	195(5,42)
3. Промежуточная аттестация: экзамен	34(0,94)	7(0,19)
Итого	216(6)	219(6)

Шипшова О.А. Основы предпринимательской деятельности в индустрии питания: Рабочая программа дисциплины (модуля). – Казань: Казанский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, 2018. – 98 с.

Рабочая программа по дисциплине (модулю) «Основы предпринимательской деятельности в индустрии питания» по направлению подготовки 19.03.04 Технология продукции и организация общественного питания составлена Шипшова О.А., к.э.н., доцентом кафедры экономики и инноватики Казанского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки «Технология продукции и организация общественного питания», утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.11. 2015 г. № 1332, и учебными планами по направлению подготовки 19.03.04 Технология продукции и организация общественного питания (год начала подготовки - 2018).

Рабочая программа:

обсуждена и рекомендована к утверждению решением кафедры экономики и инноватики Казанского кооперативного института (филиала) от 19.05.2018, протокол № 15

одобрена Научно-методическим советом Казанского кооперативного института (филиала) от 23.05.2018, протокол №5

утверждена Ученым советом Российского университета кооперации от 30.05.2018, протокол №7

© АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет
кооперации» Казанский
кооперативный институт
(филиал), 2018
© Шипшова О.А., 2018

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели и задачи освоения дисциплины (модуля)	5
2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы	5
3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю)	5
4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы	7
5. Содержание дисциплины (модуля)	8
5.1. Содержание разделов, тем дисциплины (модуля)	8
5.2. Междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами (модулями)	10
5.3. Разделы, темы дисциплины (модуля) и виды занятий	11
6. Лабораторный практикум	12
7. Практические занятия (семинары)	12
8. Примерная тематика курсовых проектов (работ)	13
9. Самостоятельная работа студента	14
10. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)	17
11. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)	18
12. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)	19
13. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационно-справочных систем (при необходимости)	19
14. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)	19
15. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)	20
16. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины для преподавателей, образовательные технологии	22
ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)	24
1. Паспорт фонда оценочных средств	25
1.1. Компетенции, формируемые в процессе изучения дисциплины	25
1.2. Сведения об иных дисциплинах (преподаваемых, в том числе, на других кафедрах) участвующих в формировании данных компетенций	25
1.3. Этапы формирования и программа оценивания контролируемой компетенции	26
1.4. Показатели и критерии оценивания компетенций, шкала оценивания	28
2. Типовые контрольные задания для оценки результатов обучения по дисциплине и иные материалы для подготовки к промежуточной аттестации	31
2.1. Материалы для подготовки к промежуточной аттестации	31
2.2. Комплект экзаменационных билетов для проведения промежуточной аттестации	36
Комплект тестовых заданий для проведения экзамена по дисциплине	42
2.3. Критерии оценки для проведения экзамена по дисциплине	46
2.4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания по дисциплине	47
ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)	48
КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ №1	49
КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ №2	50
ЗАДАНИЯ К ИТОГОВОЙ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЕ	54
ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ	58
Кейс-задания	61
ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ	65

Деловая игра.....	72
Темы рефератов и докладов	75
Тестовые задания.....	76
Задачи	78
Кейс-стади	81
Практические задания.....	87

1. Цели и задачи освоения дисциплины (модуля)

Цель освоения дисциплины формирование самостоятельных навыков ведения бизнеса в индустрии питания, приобретение знаний о направлениях и способах приложения предпринимательской инициативы.

В связи с этим, в рамках предлагаемой дисциплины с одной стороны, малый бизнес рассматривается как социальное явление (основные понятия и характеристики, история развития бизнеса); с другой - изучается процесс организации малого бизнеса в сфере общественного питания (реализация проекта, бизнес-планирование, привлечение ресурсов).

При изучении дисциплины решаются следующие задачи:

- формирование предпринимательского мышления;
- развитие навыков количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений;
- изучение методов построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей путем их адаптации к конкретным задачам управления;
- развитие умений организовывать и поддерживать связи с деловыми партнерами;
- изучение методов системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов
- освоение знаний и компетенций, направленных на развитие организации.

В результате изучения данной дисциплины студенты получают практические навыки по открытию собственного дела в индустрии питания, по решению задач текущей деятельности организации бизнеса, по поиску новых идей и ресурсов для развития бизнеса.

2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Учебная дисциплина относится к дисциплинам по выбору вариативной части блока Б1.

Для изучения дисциплины необходимы следующие знания, умения и владения навыками, формируемые предшествующими дисциплинами:

Правоведение (ОК-4);

Экономика и управление производством (ОК-3; ПК-14; ПК-15; ПК-16; ПК-22).

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю)

Изучение дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих общекультурных и профессиональных компетенций:

ОК-3 - способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах;

ОК-4 - способностью использовать основы правовых знаний в различных сферах жизнедеятельности;

ПК-10 - способностью определять цели и ставить задачи отделу продаж по ассортименту продаваемой продукции производства и услугам внутри и вне предприятия питания, анализировать информацию по результатам продаж и принимать решения в области контроля процесса продаж, владеть системой товародвижения и логистическими процессами на предприятиях питания;

ПК-14 - способностью проводить мониторинг и анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия питания, оценивать финансовое состояние предприятия питания и принимать решения по результатам контроля;

ПК-16 - способностью планировать стратегию развития предприятия питания с учетом множественных факторов, проводить анализ, оценку рынка и риски, проводить аудит финансовых и материальных ресурсов;

ПК-20 - способностью осуществлять поиск, выбор и использование информации в области мотивации и стимулирования работников предприятий питания, проявлять коммуникативные умения;

ПК-22 - способностью проводить мониторинг финансово-хозяйственной деятельности предприятия, анализировать и оценивать финансовое состояние предприятия.

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

Формируемые компетенции (код компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), характеризующие этапы формирования компетенций	Наименование оценочного средства
ОК-3 ОК-4 ПК-10 ПК-14 ПК-16 ПК-20 ПК-22	Знать основы экономических знаний в различных сферах;	Тесты Доклад Задачи
	Знать основы правовых знаний в различных сферах жизнедеятельности	
	Знать стратегию развития предприятия питания с учетом множественных факторов, проводить анализ, оценку рынка и риски, проводить аудит финансовых и материальных ресурсов	
	Уметь определять цели и ставить задачи отделу продаж по ассортименту продаваемой продукции производства и услугам внутри и вне предприятия питания, анализировать информацию по результатам продаж и принимать решения в области контроля процесса продаж, владеть системой товародвижения и логистическими процессами на предприятиях питания	Тесты Индивидуальные задания Практические задания Решение задач
	Уметь проводить мониторинг и анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия питания, оценивать финансовое состояние предприятия питания и принимать решения по результатам контроля	
	Уметь проводить мониторинг финансово-хозяйственной деятельности предприятия,	

Формируемые компетенции (код компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), характеризующие этапы формирования компетенций	Наименование оценочного средства
	анализировать и оценивать финансовое состояние предприятия	Контрольная работа Кейс-задания Деловая игра
	Уметь осуществлять поиск, выбор и использование информации в области мотивации и стимулирования работников предприятий питания, проявлять коммуникативные умения	
	Владеть навыками планирования стратегии развития предприятия питания с учетом множественных факторов, анализа, оценки рынка и рисков, аудита финансовых и материальных ресурсов	
	Владеть навыками поиска, выбора и использования информации в области мотивации и стимулирования работников предприятий питания, проявлять коммуникативные умения	
	Владеть навыками мониторинга финансово-хозяйственной деятельности предприятия, анализировать и оценивать финансовое состояние предприятия	

4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

очная форма обучения

Вид учебной деятельности	Часов	
	Всего	По семестрам
Контактная работа обучающихся с преподавателем:	70	70
Аудиторные занятия всего, в том числе:	68	68
Лекции	34	34
Практические занятия	34	34
Промежуточная аттестация (контактная работа)	2	2
Самостоятельная работа студента всего, в том числе:	112	112
Другие виды самостоятельной работы:	112	112
Вид промежуточной аттестации – экзамен	34	34
ИТОГО:	216	216
Общая трудоемкость	часов	216
	зач. ед.	6

заочная форма обучения

Вид учебной деятельности	Часов	
	Всего	По курсам
Контактная работа обучающихся с преподавателем:	14	14
Аудиторные занятия всего, в том числе:	12	12
Лекции	6	6
Практические занятия	6	6
Промежуточная аттестация (контактная работа)	2	2
Самостоятельная работа студента всего, в том числе:	195	195
Другие виды самостоятельной работы:	195	195
Вид промежуточной аттестации – экзамен	7	7
ИТОГО:	216	216
Общая трудоемкость	часов	216
	зач. ед.	6

5. Содержание дисциплины (модуля)

5.1. Содержание разделов, тем дисциплины (модуля)

Раздел 1. Инструментарий предпринимательской деятельности

Тема 1. Психология бизнеса и предпринимательское мышление.

Особенности организации рабочего времени предпринимателя. Тайм-менеджмент. Социальный портрет предпринимателя. Навыки эффективной презентации. Проведение совещаний, переговоров. Выстраивание бизнес-контактов.

Тема 2. Сущность, функции и история развития предпринимательской деятельности

Опыт предпринимательства в Татарстане, России и зарубежных странах. Личность предпринимателя. Опыт молодежи в создании успешного бизнеса, факторы успеха в бизнесе, основные законы бизнеса, социальная ответственность бизнеса

Тема 3. Условия и принципы создания собственного дела в индустрии питания «от идеи до реализации»

Типология бизнеса, психологические качества человека бизнеса, активность и мотивация человека бизнеса, психология потребителя, психология конкурента. Основные этапы выбора предпринимательского проекта. Коммерциализация идеи.

Тема 4. Инструменты современного бизнеса в сфере общественного питания

Особенности ведения бизнеса в индустрии питания. Современные виды предпринимательской деятельности: франчайзинг, вендинг, бенчмаркинг, интерпринерство. Инструменты ведения бизнеса: лизинг, аутсорсинг, коворкинг.

Тема 5. Ресурсообеспечение предпринимательской деятельности в индустрии питания

Трудовые, финансовые и материальные ресурсы, необходимые для ведения бизнеса в индустрии питания. Особенности кадрового и организационного обеспечения бизнеса. Материально-техническая база предпринимательства Финансовая и инвестиционная политика предприятия.

Раздел 2. Нормативно-правовое обеспечение предпринимательской деятельности

Тема 6. Государственное регулирование предпринимательской деятельности в индустрии питания в России

Законодательная и нормативно-правовая база, регламентирующая деятельность бизнеса в индустрии питания в России. Правовые аспекты ведения предпринимательской деятельности. Законодательство о защите прав потребителей (в том числе с точки зрения предпринимателя). Закон РФ «О техническом регулировании», закон РФ «О рекламе».

Тема 7. Нормативно-правовое обеспечение предпринимательской деятельности

Государственная регистрация бизнеса. Выбор организационно-правовой формы. Получение разрешительных документов для ведения бизнеса. Лицензирование отдельных видов деятельности, сертификация. Ответственность за ведение деятельности без разрешительных документов. Разработка учредительных документов. Выбор системы налогообложения. Открытие расчетного счета в банке. Ликвидация предприятия, ответственность должностных лиц организаций и предпринимателей.

Раздел 3. Планирование деятельности предприятия

Тема 8. Элементы планирования деятельности предприятия в индустрии питания в условиях конкурентной внешней среды

Цель, задачи, объект, предмет, информационно-методическая основа планирования. Виды планирования. Контроль исполнения планов.

Тема 9. Создание бизнес-плана предприятия общественного питания

Взаимосвязь бизнес-плана с элементами системы управления предприятием: маркетинг, операционная, финансово-экономическая деятельность, система управления персоналом. Виды бизнес-планов с позиций компонентов менеджмента: бизнес-план инвестиционного проекта, бизнес-план функциональной службы, операционный бизнес-план, бизнес-план – технико-экономическое обоснование привлечения финансовых ресурсов кредитной организации (внешнего инвестора).

Тема 10. Планирование маркетинга

Структура маркетинговых показателей бизнес-плана: емкость сегмента рынка продукции предприятия, прогноз доли, план ценовой политики, виды используемых цен на стадиях экономического срока жизни бизнес-плана, управленческие решения по тактике маркетинга. Содержание основных этапов планирования маркетинга.

Тема 11. Планирование производства в индустрии питания

Производственная программа. Факторы плана производства предприятия, функционирующего в условиях конкуренции: производственная мощность и резерв ее использования, система организации труда, емкость рыночного сегмента. Основные фонды предприятия: классификация, износ, эффективность использования.

Тема 12. Планирование инвестиционной деятельности

Структура капитальных вложений. Определение стоимости объектов инвестиций: производственной площади, зданий и сооружений, технологического оборудования, подготовки производства. Структура оборотного капитала в условиях планирования капиталовложений вновь созданного субъекта.

Тема 13. Планирование себестоимости и накладных расходов в индустрии питания

Структура и механизм формирования себестоимости. Структура и методы расчета нормы рентабельности. Методы планирования цены. Дифференцирование цен. Структура расходов. Формирование сметы затрат.

Тема 14. Формирование ценовой политики и организация продаж в сфере общественного питания

Особенности ценообразования (директ-кост, таргеткост, стандарт-кост и др.). Пути организации продаж с использованием различных каналов сбыта.

Тема 15. Налоговое планирование

Составление и подготовка налоговой отчетности по упрощенной и вмененной схеме налогового обложения.

Раздел 4. Использование ИТ-технологий в бизнесе

Тема 16. Оценка эффективности бизнеса (с помощью Projectexpert)

Расчет и анализ показателей эффективности предпринимательской деятельности.

Тема 17. Механизм создания интернет-магазина

Создание интернет-магазина. Этапы создания интернет-магазина. Особенности формирования контента.

5.2. Междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами (модулями)

Дисциплина «Основы предпринимательской деятельности в индустрии питания, формирует компетенции ОК-3, ОК-4, ПК-10, ПК-14, ПК-16, ПК-20,

ПК-22, необходимые в дальнейшем для формирования компетенций производственной и преддипломной практик.

5.3. Разделы, темы дисциплины (модуля) и виды занятий

очная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины (модуля)	Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в часах)			
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	Всего
1	Психология бизнеса и предпринимательское мышление	2	2	6	10
2	Сущность, функции и история развития предпринимательской деятельности	2	2	6	10
3	Условия и принципы создания собственного дела в индустрии питания «от идеи до реализации»	2	2	6	10
4	Инструменты современного бизнеса в сфере общественного питания	2	2	6	10
5	Ресурсообеспечение предпринимательской деятельности в индустрии питания	2	2	6	10
6	Государственное регулирование предпринимательской деятельности в индустрии питания в России	2	2	6	10
7	Нормативно-правовое обеспечение предпринимательской деятельности	2	2	6	10
8	Элементы планирования деятельности предприятия в индустрии питания в условиях конкурентной внешней среды	2	2	6	10
9	Создание бизнес-плана предприятия общественного питания	2	2	6	10
10	Планирование маркетинга	2	2	6	10
11	Планирование производства в индустрии питания	2	2	6	10
12	Планирование инвестиционной деятельности	2	2	6	10
13	Планирование себестоимости и накладных расходов в индустрии питания	2	2	6	10
14	Формирование ценовой политики и организация продаж в сфере общественного питания	2	2	6	10
15	Налоговое планирование	2	2	6	10
16	Оценка эффективности бизнеса (с помощью Projectexpert)	2	2	10	14
17	Механизм создания интернет-магазина	2	2	12	116
	ИТОГО:	34	34	112	180

заочная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела, темы учебной дисциплины (модуля)	Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в часах)			
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	Всего
1	Психология бизнеса и предпринимательское мышление			10	10
2	Сущность, функции и история развития предпринимательской деятельности	2		10	12
3	Условия и принципы создания собственного дела в индустрии питания «от идеи до реализации»			10	10
4	Инструменты современного бизнеса в сфере общественного питания	2		10	12
5	Ресурсообеспечение предпринимательской деятельности в индустрии питания			10	10
6	Государственное регулирование предпринимательской деятельности в индустрии питания в России	2	2	10	14
7	Нормативно-правовое обеспечение предпринимательской деятельности			12	12
8	Элементы планирования деятельности предприятия в индустрии питания в условиях конкурентной внешней среды			12	12
9	Создание бизнес-плана предприятия общественного питания		2	12	14
10	Планирование маркетинга			12	12
11	Планирование производства в индустрии питания			12	12
12	Планирование инвестиционной деятельности			12	12
13	Планирование себестоимости и накладных расходов в индустрии питания			12	12
14	Формирование ценовой политики и организация продаж в сфере общественного питания			12	12
15	Налоговое планирование			12	12
16	Оценка эффективности бизнеса (с помощью Projectexpert)		2	12	14
17	Механизм создания интернет-магазина			15	15
	ИТОГО:	6	6	195	207

6.Лабораторный практикум

Лабораторные занятия не предусмотрены учебными планами.

7. Практические занятия (семинары)

Практические занятия проводятся с целью формирования компетенций обучающихся, закрепления полученных теоретических знаний на лекциях и в процессе самостоятельного изучения обучающимися специальной литературы.

очная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины (модуля)	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость (час.)
1	Раздел 1. Инструментарий предпринимательской деятельности	Психология бизнеса и предпринимательское мышление. Сущность, функции и история развития предпринимательской деятельности. Условия и принципы создания собственного дела в индустрии питания «от идеи до реализации». Инструменты современного бизнеса в сфере общественного питания. Ресурсообеспечение предпринимательской деятельности в индустрии питания	10
2	Раздел 2. Нормативно-правовое обеспечение предпринимательской деятельности	Государственное регулирование предпринимательской деятельности в индустрии питания в России Нормативно-правовое обеспечение предпринимательской деятельности	4
3	Раздел 3. Планирование деятельности предприятия	Элементы планирования деятельности предприятия в индустрии питания в условиях конкурентной внешней среды Создание бизнес-плана предприятия общественного питания Планирование маркетинга. Планирование производства в индустрии питания. Планирование инвестиционной деятельности Планирование себестоимости и накладных расходов в индустрии питания Формирование ценовой политики и организация продаж в сфере общественного питания Налоговое планирование	16
4	Раздел 4. Использование ИТ-технологий в бизнесе	Оценка эффективности бизнеса (с помощью Projectexpert). Механизм создания интернет-магазина	4
	ИТОГО		34

заочная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины (модуля)	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость (час.)
1	Раздел 2. Нормативно-правовое обеспечение предпринимательской деятельности	Государственное регулирование предпринимательской деятельности в индустрии питания	2
2	Раздел 3. Планирование деятельности предприятия	Создание бизнес-плана предприятия общественного питания	2
3	Раздел 4. Использование ИТ-технологий в бизнесе	Оценка эффективности бизнеса (с помощью Projectexpert)	2
	ИТОГО		6

8. Примерная тематика курсовых проектов (работ)

Курсовые проекты (работы) не предусмотрены учебными планами.

9. Самостоятельная работа студента

Тема 1. Психология бизнеса и предпринимательское мышление.

Вид самостоятельной работы: конспект

Используя учебную литературу интернет-источники и курс лекций студент должен подготовить конспект по предложенным вопросам. Один из вопросов конспекта представить в виде презентации

Особенности организации рабочего времени предпринимателя.

1. Тайм-менеджмент.
2. Социальный портрет предпринимателя.
3. Навыки эффективной презентации.
4. Проведение совещаний, переговоров.
5. Выстраивание бизнес-контактов.

Оценочное средство: проверка конспектов, устный опрос.

Тема 2. Сущность, функции и история развития предпринимательской деятельности

Вид самостоятельной работы: доклад

Используя учебную литературу и интернет-источники студент должен выполнить реферат по одной из тем:

1. Известные предприниматели Татарстана,
2. История развития предпринимательства в России
3. Опыт предпринимательства в зарубежных странах.
4. Личность предпринимателя.
5. Опыт молодежи в создании успешного бизнеса, факторы успеха в бизнесе.

6. Основные законы бизнеса, социальная ответственность бизнеса

Оценочное средство: доклад, устный опрос.

Тема 3. Условия и принципы создания собственного дела в индустрии питания «от идеи до реализации»

Вид самостоятельной работы: домашнее задание, решение задач

Используя конспект лекций и образцы задач студент должен решить самостоятельно задачи по данной теме

Оценочное средство: проверка решения задач, решение тестов

Тема 4. Инструменты современного бизнеса в сфере общественного питания

Вид самостоятельной работы: заполнение рабочей тетради

Используя учебную литературу интернет-источники и курс лекций студент должен заполнить рабочую тетрадь 1 по предложенным вопросам.

Оценочное средство: проверка рабочей тетради, доклад с презентацией

Тема 5. Ресурсообеспечение предпринимательской деятельности в индустрии питания

Вид самостоятельной работы: конспект, заполнение рабочей тетради

Используя учебную литературу, интернет-источники и курс лекций студент должен подготовить конспект и заполнить рабочую тетрадь 2 по предложенным вопросам. Один из вопросов конспекта представить в виде презентации

1. Трудовые, финансовые и материальные ресурсы, необходимые для ведения бизнеса.

2. Особенности кадрового и организационного обеспечения бизнеса.

3. Материально-техническая база предпринимательства

4. Финансовая и инвестиционная политика предприятия

Оценочное средство: проверка рабочей тетради, устный опрос

Тема 6. Государственное регулирование предпринимательской деятельности в индустрии питания в России

Вид самостоятельной работы: домашнее задание, подготовка к мозговому штурму.

Используя учебную литературу, интернет-источники и курс лекций студент должен изучить предложенную тему и подготовиться к мозговому штурму: Преимущества и недостатки законодательства России в области предпринимательства

Оценочное средство: мозговой штурм

Тема 7. Нормативно-правовое обеспечение предпринимательской деятельности

Вид самостоятельной работы: домашнее задание:

Используя конспект лекций и образцы документов студент должен самостоятельно заполнить учредительные документы предприятия различных организационно-правовых форм

Оценочное средство: решение тестов

Тема 8. Элементы планирования деятельности предприятия в индустрии питания в условиях конкурентной внешней среды

Вид самостоятельной работы: конспект

Используя учебную литературу интернет-источники и курс лекций студент должен подготовить конспект по предложенным вопросам. Один из вопросов конспекта представить в виде презентации

1. Цель, задачи, объект, предмет, информационно-методическая основа планирования

2. Классификация планов.

3. Особенности стратегического планирования

4. Контроль исполнения планов.

Оценочное средство: проверка конспектов, устный опрос

Тема 9. Создание бизнес-плана предприятия общественного питания

Вид самостоятельной работы: домашнее задание

Используя учебную литературу и интернет-источники студент должен создать бизнес-план для предприятия в сфере общественного питания:

Оценочное средство: деловая игра

Тема 10. Планирование маркетинга

Вид самостоятельной работы: домашнее задание, решение тестов

Используя учебную литературу, интернет-источники и курс лекций студент должен изучить данную тему и самостоятельно решить предложенные тестовые задания

Оценочное средство: проверка тестов, решение задач

Тема 11. Планирование производства в индустрии питания

Вид самостоятельной работы: решение задач и тестов

Используя учебную литературу интернет-источники и курс лекций студент должен решить предложенные тестовые задания и задачи

Оценочное средство: проверка тестов и задач

Тема 12. Планирование инвестиционной деятельности

Вид самостоятельной работы: доклад

Используя учебную литературу и интернет-источники студент должен выполнить реферат по одной из тем:

1. Структура капитальных вложений.
2. Определение стоимости объектов инвестиций.
3. Структура оборотного капитала в условиях планирования капиталовложений вновь созданного предприятия

Оценочное средство: доклад

Тема 13. Планирование себестоимости и накладных расходов в индустрии питания

Вид самостоятельной работы: домашнее задание решение задач

Используя учебную литературу, интернет-источники и курс лекций студент должен изучить данную тему и самостоятельно решить ситуационные задания по данной теме.

Оценочное средство: устный опрос, решение задач

Тема 14. Формирование ценовой политики и организация продаж в сфере общественного питания

Вид самостоятельной работы: конспект

Используя учебную литературу интернет-источники и курс лекций студент должен подготовить конспект по предложенным вопросам. Один из вопросов конспекта представить в виде презентации

1. Методы ценообразования на предприятиях общественного питания

2. Особенности ценообразования (директ-кост, таргеткост, стандарт-кост).

3. Ценовая и сбытовая политика предприятия

4. Пути организации продаж с использованием различных каналов сбыта.

Оценочное средство: проверка конспектов

Тема 15. Налоговое планирование

Вид самостоятельной работы: ответы на вопросы

Используя учебную литературу интернет-источники и курс лекций студент должен подготовить эссе на тему: Преимущества и недостатки налоговых режимов

Оценочное средство: контрольная работа

Тема 16. Оценка эффективности бизнеса (с помощью Projectexpert)

Вид самостоятельной работы: провести расчет и анализ показателей эффективности предпринимательской деятельности в данной программе

Оценочное средство: проверка рассчитанных показателей, работа с программными продуктами

Тема 17. Механизм создания интернет-магазина

Вид самостоятельной работы: конспект, доклад

Используя учебную литературу интернет-источники и курс лекций студент должен подготовить конспект по предложенным вопросам. Один из вопросов конспекта представить в виде презентации

1. Создание интернет-магазина.

2. Этапы создания интернет-магазина.

3. Особенности формирования контента.

4. Преимущества и недостатки интернет-магазина в сфере общественного питания.

Оценочное средство: проверка конспектов, доклад

10. Перечень учебно–методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Самостоятельная работа студентов предполагает тщательное освоение учебной и научной литературы по изучаемой дисциплине.

При изучении основной рекомендуемой литературы студентам необходимо обратить внимание на выделение основных понятий, их определения, научно-технические основы, узловые положения, представленные в изучаемом тексте.

При самостоятельной работе студентов с дополнительной литературой необходимо выделить аспект изучаемой темы (что в данном материале относится непосредственно к изучаемой теме и основным вопросам).

Дополнительную литературу целесообразно прорабатывать после

основной, которая формирует базис для последующего более глубокого изучения темы. Дополнительную литературу следует изучать комплексно, рассматривая разные стороны изучаемого вопроса. Обязательным элементом самостоятельной работы студентов с литературой является ведение необходимых записей: конспекта, выписки, тезисов, планов.

Для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине используются следующее учебно-методическое обеспечение:

а) основная литература:

1. Основы коммерческой деятельности: Учебник / Памбухчиянц О.В. - М.: Дашков и К, 2017. - 284 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/450757>

б) дополнительная литература:

1. Основы предпринимательской деятельности: Учебник / В.Н. Наумов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 313 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/411733>

2. Основы предпринимательской деятельности: Учебник/С.Д. Резник, А.В. Глухова, А.Е. Черницов; под общ. ред. С.Д. Резника - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 287 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/489804>

11. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

а) нормативные документы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51–ФЗ (ред. от 23.06.2014) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301. – КонсультантПлюс. [Электрон.ресурс]. – Электрон.дан. – [М., 2014].

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14–ФЗ (ред. от 21.07.2014) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301. – КонсультантПлюс. [Электрон.ресурс]. – Электрон.дан. – [М., 2014].

б) основная литература:

1. Основы коммерческой деятельности: Учебник / Памбухчиянц О.В. - М.: Дашков и К, 2017. - 284 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/450757>

в) дополнительная литература:

1. Основы предпринимательской деятельности: Учебник / В.Н. Наумов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 313 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/411733>

2. Основы предпринимательской деятельности: Учебник/С.Д. Резник, А.В. Глухова, А.Е. Черницов; под общ. ред. С.Д. Резника - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 287 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/489804>

12. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)

- <https://www.book.ru/> - ЭБС Book.ru
- <http://www.iprbookshop.ru> - ЭБС IPRbooks
- <https://ibooks.ru/> - ЭБС Айбукс.ru/ibooks.ru
- <https://rucont.ru/> - ЭБС «Национальный цифровой ресурс «Руконт»
- <http://znanium.com/> - ЭБС Znanium.com
- <https://dlib.eastview.com/> - База данных East View

13. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационно-справочных систем (при необходимости)

1. Desktop School ALNG LicSAPk MVL.
 - a. Office ProPlus All Lng Lic/SA Pack MVL Partners in Learning (лицензия на пакет Office Professional Plus)
 - b. Windows 8
2. Консультант + версия проф.- справочная правовая система
3. Система тестирования INDIGO.
4. Adobe Acrobat – свободно-распространяемое ПО
5. Интернет-браузеры Google Chrome, Firefox – свободно-распространяемое ПО

Каждый обучающийся в течение всего обучения обеспечивается индивидуальным неограниченным доступом электронно-библиотечной системе и электронной информационно-образовательной среде.

14. Описание материально–технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Образовательный процесс обеспечивается специальными помещениями, которые представляют собой аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы студентов и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

Специальные помещения соответствуют действующим противопожарным правилам и нормам, укомплектованы специализированной мебелью.

Аудитории лекционного типа, оснащенные проекционным оборудованием и техническими средствами обучения, обеспечивающими представление учебной информации большой аудитории, демонстрационным оборудованием.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой, обеспечивающей доступ к сети Интернет и электронной информационно-образовательной среде университета.

15. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Дисциплина «Основы предпринимательской деятельности в индустрии питания» состоит из 4 разделов и 17 тем и изучается на лекциях, практических занятиях и при самостоятельной работе обучающихся. Обучающийся для полного освоения материала должен не пропускать занятия и активно участвовать в учебном процессе. Кроме того, обучающиеся должны ознакомиться с программой дисциплины и списком основной и дополнительной рекомендуемой литературы.

Основной теоретический материал дается на лекционных занятиях. Лекции включают все темы и основные вопросы дисциплины. Для максимальной эффективности изучения необходимо постоянно вести конспект лекций, знать рекомендуемую преподавателем основную и дополнительную учебную литературу, позволяющую дополнить знания и лучше подготовиться к практическим занятиям.

Для закрепления теоретического материала, формирования компетенций и практических навыков принятия решений в области управления малым бизнесом со студентами проводятся практические занятия. В ходе практических занятий разбираются основные и дополнительные теоретические и практические аспекты управления малым бизнесом.

На изучение каждой темы выделено в соответствии с рабочей программой дисциплины количество часов практических занятий, которые проводятся в соответствии с вопросами, рекомендованными к изучению по определенным темам. Обучающиеся должны регулярно готовиться к практическим занятиям. При подготовке к занятиям следует руководствоваться конспектом лекций и рекомендованной литературой.

Для эффективного освоения материала дисциплины учебным планом предусмотрена самостоятельная работа, которая должна выполняться в обязательном порядке. Выполнение самостоятельной работы по темам дисциплины, позволяет регулярно проводить самооценку качества усвоения материалов дисциплины и выявлять аспекты, требующие более детального изучения. Задания для самостоятельной работы предложены по каждой из изучаемых тем и должны готовиться индивидуально и к указанному сроку. По необходимости студент может обращаться за консультацией к преподавателю. Выполнение заданий контролируется и оценивается преподавателем.

В случае посещения обучающегося лекций и практических занятий, изучения рекомендованной основной и дополнительной учебной литературы, а также своевременного и самостоятельного выполнения заданий, подготовка

к экзамену по дисциплине сводится к дальнейшей систематизации полученных знаний, умений и навыков.

При изучении 1 темы - Психология бизнеса и предпринимательское мышление – студентам нужно уделить особое внимание особенностям организации рабочего времени предпринимателя. Знать тайм-менеджмент. Иметь навыки эффективной презентации.

Для закрепления теоретического материала 2 темы - Сущность, функции и история развития предпринимательской деятельности - студентам необходимо иметь представление о развитии предпринимательства в Татарстане, России и зарубежных странах. Знать опыт молодежи в создании успешного бизнеса.

В ходе изучения 3 темы – Условия и принципы создания собственного дела «от идеи до реализации». - основное внимание должно быть сосредоточено на знаниях основных этапах выбора предпринимательского проекта и его возможной коммерциализации.

При изучении 4 темы - Инструменты современного бизнеса - основную сложность представляют вопросы современных видов предпринимательской деятельности: франчайзинга, вендинга, бенчмаркинга, интерпринерства.

Для эффективного усвоения материала 5 темы - Ресурсобеспечение предпринимательской деятельности – особую сложность могут представлять вопросы финансового и инвестиционного обоснования проекта и заключение по оценке проекта и принятию решения об инвестициях.

Изучая 6 тему - Государственное регулирование предпринимательской деятельности в России - студентам нужно уделить внимание нормативно-правовой базе, регламентирующей деятельность бизнеса в России

Для закрепления теоретического материала 7 темы - Нормативно-правовое обеспечение предпринимательской деятельности - студентам необходимо иметь представление о важности выбора организационно-правовой формы и необходимых документов для осуществления предпринимательской деятельности

В ходе изучения 8 темы – Элементы планирования деятельности предприятия в условиях конкурентной внешней среды - основное внимание должно быть сосредоточено на знаниях видов планирования и осуществлении контроля за плановой деятельностью.

При изучении 9 темы - Создание бизнес-плана предприятия - основную сложность представляют вопросы важности взаимосвязи бизнес-плана с элементами системы управления предприятием.

Для эффективного усвоения материала 10 темы – Планирование маркетинга – особую сложность могут представлять вопросы анализа маркетинговых показателей бизнес-плана: емкость сегмента рынка продукции предприятия, прогноз доли, план ценовой политики и т.д.

При изучении 11 темы - Планирование производства. Производственная программа – студентам нужно уделить особое внимание факторы плана производства предприятия, функционирующего в условиях конкуренции.

Для закрепления теоретического материала 12 темы - Планирование инвестиционной деятельности - студентам необходимо иметь представление о структуре капитальных вложений и определении стоимости объектов инвестиций.

В ходе изучения 13 темы – Планирование себестоимости и накладных расходов - основное внимание должно быть сосредоточено на знаниях структуры и механизм формирования себестоимости продукции и расчета нормы рентабельности.

При изучении 14 темы - Формирование ценовой политики и организация продаж - основную сложность представляют вопросы выявления и анализа методов ценообразования и путей организации продаж с использованием различных каналов сбыта.

Для закрепления теоретического материала 15 темы - Налоговое планирование - студентам необходимо иметь представление о составлении и подготовке налоговой отчетности по упрощенной и вмененной схеме налогового обложения.

Изучая 16 тему - Оценка эффективности бизнеса (с помощью Projectexpert). - студентам нужно уделить внимание практическим навыкам использования данной программы и анализа с ее помощью показателей эффективности предпринимательской деятельности.

Для закрепления теоретического материала 17 темы - Механизм создания интернет-магазина- студентам нужно уделить особое внимание особенностям формирования контента и методам организации бизнеса через систему интернет.

В случае посещения обучающегося лекций и практических занятий, изучения рекомендованной основной и дополнительной учебной литературы, а также своевременного и самостоятельного выполнения заданий, подготовка к зачету по дисциплине сводится к дальнейшей систематизации полученных знаний, умений и навыков.

16. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины для преподавателей, образовательные технологии

Оценочные средства для контроля успеваемости и результатов освоения дисциплины (модуля):

- а) для текущей успеваемости: опрос, доклад, решение задач;
- б) для самоконтроля обучающихся: тесты;
- в) для промежуточной аттестации: вопросы для экзамена, практические задания.

При реализации различных видов учебной работы по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности в индустрии питания» используются следующие образовательные технологии:

- 1) лекции с использованием методов проблемного изложения материала;
- 2) проведение практико-ориентированных занятий.

№	Занятие в интерактивной форме	Количество часов по очной форме		Количество часов по заочной форме	
		Лекция	Практ.	Лекция	Практ.
1	Государственное регулирование предпринимательской деятельности в индустрии питания в России Виды: Лекция с демонстрацией видеоматериалов (слайды) Практические занятия с применением следующих технологий: - обсуждение в группе (обсуждение подготовленных студентами вопросов для самостоятельного изучения)	2	2		2
2	Создание бизнес-плана предприятия общественного питания Виды: Лекция с демонстрацией видеоматериалов (слайды) Практические занятия с применением следующих технологий: - обсуждение в группе (обсуждение подготовленных студентами вопросов для самостоятельного изучения)	2	2		2
3	Оценка эффективности бизнеса (с помощью Projectexpert) Виды: Лекция с демонстрацией видеоматериалов (слайды) Практические занятия с применением следующих технологий: - обсуждение в группе (обсуждение подготовленных студентами вопросов для самостоятельного изучения)	2	2		2
4	Механизм создания интернет-магазина Виды: Лекция с демонстрацией видеоматериалов (слайды) Практические занятия с применением следующих технологий: - обсуждение в группе (обсуждение подготовленных студентами вопросов для самостоятельного изучения)	2	2		
	Итого:	8	8		6

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ
ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО
ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)**

**ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В
ИНДУСТРИИ ПИТАНИЯ**

Направление подготовки: 19.03.04 Технология продукции и организация
общественного питания

Направленность: «Организация производства и обслуживания в индустрии
питания»

1. Паспорт фонда оценочных средств

1. 1. Компетенции, формируемые в процессе изучения дисциплины

Индекс	Формулировка компетенции
ОК-3	способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности
ОК-4	способностью использовать основы правовых знаний в различных сферах жизнедеятельности
ПК-10	способностью определять цели и ставить задачи отделу продаж по ассортименту продаваемой продукции производства и услугам внутри и вне предприятия питания, анализировать информацию по результатам продаж и принимать решения в области контроля процесса продаж, владеть системой товародвижения и логистическими процессами на предприятиях питания
ПК-14	способностью проводить мониторинг и анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия питания, оценивать финансовое состояние предприятия питания и принимать решения по результатам контроля
ПК-16	способностью планировать стратегию развития предприятия питания с учетом множественных факторов, проводить анализ, оценку рынка и риски, проводить аудит финансовых и материальных ресурсов
ПК-20	способностью осуществлять поиск, выбор и использование информации в области мотивации и стимулирования работников предприятий питания, проявлять коммуникативные умения
ПК-22	способностью проводить мониторинг финансово-хозяйственной деятельности предприятия, анализировать и оценивать финансовое состояние предприятия

1.2. Сведения об иных дисциплинах (преподаваемых, в том числе, на других кафедрах) участвующих в формировании данных компетенций

1.2.1 Компетенция ОК-3 формируется в процессе изучения дисциплин (прохождения практик):

Экономика и управление производством
Основы бизнеса

1.2.2. Компетенция ОК-4 формируется в процессе изучения дисциплин (прохождения практик):

Правоведение
Основы бизнеса
Учебная практика. Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности

1.2.3. Компетенция ПК-10 формируется в процессе изучения дисциплин (прохождения практик):

Логистика на предприятиях питания
Основы бизнеса
Маркетинг предприятий индустрии питания
Продвижение продукции и услуг на предприятиях индустрии питания

Производственная практика. Преддипломная практика

1.2.4. Компетенция ПК-14 формируется в процессе изучения дисциплин (прохождения практик):

Экономика и управление производством

Основы бизнеса

Производственная практика. Преддипломная практика

Государственная итоговая аттестация

Подготовка к защите и процедура защиты выпускной квалификационной работы

1.2.5. Компетенция ПК-16 формируется в процессе изучения дисциплин (прохождения практик):

Экономика и управление производством

Основы бизнеса

Производственная практика. Преддипломная практика

1.2.6. Компетенция ПК-20 формируется в процессе изучения дисциплин (прохождения практик):

Управление персоналом на предприятиях общественного питания

Менеджмент на предприятиях индустрии питания

Основы бизнеса

Производственная практика. Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности

1.2.7. Компетенция ПК-22 формируется в процессе изучения дисциплин (прохождения практик):

Экономика и управление производством

Основы бизнеса

Производственная практика. Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности

Производственная практика. Преддипломная практика

1.3. Этапы формирования и программа оценивания контролируемой компетенции

№	Код контролируемой компетенции	Контролируемые темы дисциплины	Наименование оценочного средства
1	ОК-3	Раздел 1. Инструментарий предпринимательской деятельности	Контрольная работа
2	ОК-4	Раздел 2. Нормативно-правовое обеспечение предпринимательской деятельности	Тесты
3	ПК-10	Раздел 3. Планирование деятельности предприятия	Индивидуальная работа
4	ПК-14	Раздел 4. Использование ИТ-технологий в бизнесе	Кейс
5	ПК-16		Практические задания
6	ПК-20		Деловая игра
7	ПК-22		Доклад
			Задачи

Процедура оценивания

1. Процедура оценивания результатов освоения программы учебной дисциплины включает в себя оценку уровня сформированности компетенций студента при осуществлении текущего контроля и проведении промежуточной аттестации.

2. Уровень сформированности компетенции определяется по качеству выполненной студентом работы и отражается в следующих формулировках: высокий, хороший, достаточный, недостаточный.

3. При выполнении студентами заданий текущего контроля и промежуточной аттестации оценивается уровень обученности «знать», «уметь», «владеть» в соответствии с запланированными результатами обучения и содержанием рабочей программы дисциплины:

- профессиональные знания студента могут проверяться при ответе на теоретические вопросы, выполнении тестовых заданий, практических работ,

- степень владения профессиональными умениями – при решении ситуационных задач, выполнении практических работ и других заданий.

4. Результаты выполнения заданий фиксируются в баллах в соответствии с показателями и критериями оценивания компетенций. Общее количество баллов складывается из:

- суммы баллов за выполнение практических заданий на выявление уровня обученности «уметь»;

- суммы баллов за выполнение практических заданий на выявление уровня обученности «владеть»;

- суммы баллов за ответы на теоретические и дополнительные вопросы.

5. По итогам текущего контроля и промежуточной аттестации в соответствии с показателями и критериями оценивания компетенций определяется уровень сформированности компетенций студента и выставляется оценка по шкале оценивания.

1.4. Показатели и критерии оценивания компетенций, шкала оценивания

Компетенции	Показатели оценивания	Критерии оценивания компетенций				Итого:
		Высокий (верно и в полном объеме) - 5 б.	Средний (с незначительными замечаниями) - 4 б.	Низкий (на базовом уровне, с ошибками) - 3 б.	Недостаточный (содержит большое количество ошибок, ответ не дан) – 0,5 б.	
Теоретические показатели						
ОК-3 ОК-4 ПК-10 ПК-14 ПК-16 ПК-20 ПК-22	Знает основы экономических знаний в различных сферах; (тесты)	Верно и в полном объеме знает основы экономических знаний в различных сферах;	С незначительными замечаниями знает основы экономических знаний в различных сферах;	На базовом уровне, с ошибками знает основы экономических знаний в различных сферах;	Не знает основы экономических знаний в различных сферах;	15
	Знает основы правовых знаний в различных сферах жизнедеятельности (доклад)	Верно и в полном объеме знает основы правовых знаний в различных сферах жизнедеятельности	С незначительными замечаниями знает основы правовых знаний в различных сферах жизнедеятельности	На базовом уровне, с ошибками знает основы правовых знаний в различных сферах жизнедеятельности	Не знает основы правовых знаний в различных сферах жизнедеятельности	
	Знает стратегию развития предприятия питания с учетом множественных факторов, проводить анализ, оценку рынка и риски, проводить аудит финансовых и материальных ресурсов (задачи)	Верно и в полном объеме знает стратегию развития предприятия питания с учетом множественных факторов, проводить анализ, оценку рынка и риски, проводить аудит финансовых и материальных ресурсов	С незначительными замечаниями знает стратегию развития предприятия питания с учетом множественных факторов, проводить анализ, оценку рынка и риски, проводить аудит финансовых и материальных ресурсов	На базовом уровне, с ошибками знает стратегию развития предприятия питания с учетом множественных факторов, проводить анализ, оценку рынка и риски, проводить аудит финансовых и материальных ресурсов	Не знает стратегию развития предприятия питания с учетом множественных факторов, проводить анализ, оценку рынка и риски, проводить аудит финансовых и материальных ресурсов	
Практические показатели						
ОК-3 ОК-4 ПК-10 ПК-14 ПК-16 ПК-20 ПК-22	Умеет определять цели и ставить задачи отделу продаж по ассортименту продаваемой продукции производства и услугам внутри и вне предприятия питания, анализировать информацию по результатам продаж и принимать решения в области контроля процесса продаж, владеть системой	Верно и в полном объеме может определять цели и ставить задачи отделу продаж по ассортименту продаваемой продукции производства и услугам внутри и вне предприятия питания, анализировать информацию по результатам продаж и принимать решения в области контроля процесса продаж, владеть	С незначительными замечаниями может определять цели и ставить задачи отделу продаж по ассортименту продаваемой продукции производства и услугам внутри и вне предприятия питания, анализировать информацию по результатам продаж и принимать решения в	На базовом уровне, с ошибками может определять цели и ставить задачи отделу продаж по ассортименту продаваемой продукции производства и услугам внутри и вне предприятия питания, анализировать информацию по результатам продаж и принимать решения в	Не может определять цели и ставить задачи отделу продаж по ассортименту продаваемой продукции производства и услугам внутри и вне предприятия питания, анализировать информацию по результатам продаж и принимать решения в области контроля процесса продаж, владеть системой	20

Компетенции	Показатели оценивания	Критерии оценивания компетенций				Итого:
		Высокий (верно и в полном объеме) - 5 б.	Средний (с незначительными замечаниями) - 4 б.	Низкий (на базовом уровне, с ошибками) - 3 б.	Недостаточный (содержит большое количество ошибок, ответ не дан) – 0,5 б.	
	товародвижения и логистическими процессами на предприятиях питания (тесты)	системой товародвижения и логистическими процессами на предприятиях питания	области контроля процесса продаж, владеть системой товародвижения и логистическими процессами на предприятиях питания	области контроля процесса продаж, владеть системой товародвижения и логистическими процессами на предприятиях питания	товародвижения и логистическими процессами на предприятиях питания	
	Умеет проводить мониторинг и анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия питания, оценивать финансовое состояние предприятия питания и принимать решения по результатам контроля (индивидуальное задание)	Верно и в полном объеме может проводить мониторинг и анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия питания, оценивать финансовое состояние предприятия питания и принимать решения по результатам контроля	С незначительными замечаниями может проводить мониторинг и анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия питания, оценивать финансовое состояние предприятия питания и принимать решения по результатам контроля	На базовом уровне, с ошибками может проводить мониторинг и анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия питания, оценивать финансовое состояние предприятия питания и принимать решения по результатам контроля	Не может проводить мониторинг и анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия питания, оценивать финансовое состояние предприятия питания и принимать решения по результатам контроля	
	Умеет проводить мониторинг финансово-хозяйственной деятельности предприятия, анализировать и оценивать финансовое состояние предприятия (практические задания)	Верно и в полном объеме может проводить мониторинг финансово-хозяйственной деятельности предприятия, анализировать и оценивать финансовое состояние предприятия	С незначительными замечаниями может проводить мониторинг финансово-хозяйственной деятельности предприятия, анализировать и оценивать финансовое состояние предприятия	На базовом уровне, с ошибками может проводить мониторинг финансово-хозяйственной деятельности предприятия, анализировать и оценивать финансовое состояние предприятия	Не может проводить мониторинг финансово-хозяйственной деятельности предприятия, анализировать и оценивать финансовое состояние предприятия	
	Умеет осуществлять поиск, выбор и использование информации в области мотивации и стимулирования работников предприятий питания, проявлять коммуникативные умения (задачи)	Верно и в полном объеме может осуществлять поиск, выбор и использование информации в области мотивации и стимулирования работников предприятий питания, проявлять коммуникативные умения	С незначительными замечаниями может осуществлять поиск, выбор и использование информации в области мотивации и стимулирования работников предприятий питания, проявлять коммуникативные умения	На базовом уровне, с ошибками может осуществлять поиск, выбор и использование информации в области мотивации и стимулирования работников предприятий питания, проявлять коммуникативные умения	Не может осуществлять поиск, выбор и использование информации в области мотивации и стимулирования работников предприятий питания, проявлять коммуникативные умения	
Владеет						

Компетенции	Показатели оценивания	Критерии оценивания компетенций				Итого:
		Высокий (верно и в полном объеме) - 5 б.	Средний (с незначительными замечаниями) - 4 б.	Низкий (на базовом уровне, с ошибками) - 3 б.	Недостаточный (содержит большое количество ошибок, ответ не дан) – 0,5 б.	
ОК-3 ОК-4 ПК-10 ПК-14 ПК-16 ПК-20 ПК-22	Владеет навыками планирования стратегии развития предприятия питания с учетом множественных факторов, анализа, оценки рынка и рисков, аудита финансовых и материальных ресурсов (контрольная работа)	Верно и в полном объеме владеет навыками планирования стратегии развития предприятия питания с учетом множественных факторов, анализа, оценки рынка и рисков, аудита финансовых и материальных ресурсов	С незначительными замечаниями владеет навыками планирования стратегии развития предприятия питания с учетом множественных факторов, анализа, оценки рынка и рисков, аудита финансовых и материальных ресурсов	На базовом уровне, с ошибками владеет навыками планирования стратегии развития предприятия питания с учетом множественных факторов, анализа, оценки рынка и рисков, аудита финансовых и материальных ресурсов	Не владеет навыками планирования стратегии развития предприятия питания с учетом множественных факторов, анализа, оценки рынка и рисков, аудита финансовых и материальных ресурсов	15
	Владеет навыками поиска, выбора и использования информации в области мотивации и стимулирования работников предприятий питания, проявлять коммуникативные умения (кейс)	Верно и в полном объеме владеет навыками поиска, выбора и использования информации в области мотивации и стимулирования работников предприятий питания, проявлять коммуникативные умения	С незначительными замечаниями владеет навыками поиска, выбора и использования информации в области мотивации и стимулирования работников предприятий питания, проявлять коммуникативные умения	На базовом уровне, с ошибками владеет навыками поиска, выбора и использования информации в области мотивации и стимулирования работников предприятий питания, проявлять коммуникативные умения	Не владеет навыками поиска, выбора и использования информации в области мотивации и стимулирования работников предприятий питания, проявлять коммуникативные умения	
	Владеет навыками мониторинга финансово-хозяйственной деятельности предприятия, анализировать и оценивать финансовое состояние предприятия (деловая игра)	Верно и в полном объеме владеет навыками мониторинга финансово-хозяйственной деятельности предприятия, анализировать и оценивать финансовое состояние предприятия	С незначительными замечаниями владеет навыками мониторинга финансово-хозяйственной деятельности предприятия, анализировать и оценивать финансовое состояние предприятия	На базовом уровне, с ошибками владеет навыками мониторинга финансово-хозяйственной деятельности предприятия, анализировать и оценивать финансовое состояние предприятия	Не владеет навыками мониторинга финансово-хозяйственной деятельности предприятия, анализировать и оценивать финансовое состояние предприятия	
	ВСЕГО:					50

Шкала оценивания:

Оценка	Баллы	Уровень сформированности компетенции
отлично	43-50	высокий
хорошо	36-42	хороший
удовлетворительно	26-35	достаточный
неудовлетворительно	25 и менее	недостаточный

2. Типовые контрольные задания для оценки результатов обучения по дисциплине и иные материалы для подготовки к промежуточной аттестации

2.1. Материалы для подготовки к промежуточной аттестации

1. Особенности организации рабочего времени предпринимателя.
2. Навыки эффективной презентации.
3. Проведение совещаний.
4. Переговоры: статусные и жесткие переговоры, психотехники влияния. Технология внешних коммуникаций: публичные выступления.
5. Выстраивание бизнес-контактов.
6. Особенности деловых переговоров.
7. Типы личностей.
8. Особенности коммуникаций.
9. Жесты и физиогномика.
10. Получение разрешительных документов для ведения бизнеса.
11. Лицензирование отдельных видов деятельности, сертификация
12. Ответственность за ведение деятельности без разрешительных документов.
13. Правовые аспекты ведения предпринимательской деятельности: сделки.
14. Форма договора и последствия его несоблюдения.
15. Принципы и порядок взаимодействия с контрольными (надзорными), а также государственными и муниципальными органами.
16. Законодательство о защите прав потребителей (в том числе с точки зрения предпринимателя).
17. Ликвидация предприятия, ответственность должностных лиц организаций и предпринимателей.
18. Государственная регистрация бизнеса.
19. Выбор организационно-правовой формы.
20. Разработка учредительных документов.
21. Выбор системы налогообложения.
22. Открытие расчетного счета в банке.
23. Формы государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

24. Особенности государственных программ, реализуемых на территории России и в регионах.

25. Особенности документационного обеспечения участников государственных программ.

26. Способы и приемы взаимодействия с государственными структурами.

27. Понятие рынка, его исследование, сегменты рынка.

28. Выбор предпринимательской ниши.

29. Особенности тестирования ниши.

30. Основные инструменты маркетинга: товар, цена, продвижение, сбыт. SWOT-анализ.

31. Оценка рынков сбыта товара (услуги).

32. Методы ценообразования, анализ ценообразующих факторов.

33. Сегментирование рынка потребителей: этапы, определение целевой аудитории.

34. Маркетинговая стратегия бизнеса.

35. Структура маркетинговых показателей бизнес-плана: емкость сегмента рынка продукции предприятия, прогноз доли, план ценовой политики, виды используемых цен на стадиях экономического срока жизни бизнес-плана, управленческие решения по тактике маркетинга.

36. Содержание основных этапов планирования маркетинга.

37. Формирование комплекса маркетинговых коммуникаций фирмы.

38. Реклама в системе маркетинга. Задачи и эффективность рекламы.

Подготовка рекламной кампании.

39. Оптимизация затрат на продвижение и инструменты малобюджетного маркетинга.

40. Партизанский маркетинг, вирусный маркетинг, блоггинг.

41. Интернет-маркетинг.

42. Нестандартные решения в области PR и рекламы.

43. Особенности ценообразования (директ-кост, таргеткост, стандарт-кост и др.).

44. Методы управления затратами и себестоимостью.

45. Структура и механизм формирования себестоимости.

46. Структура и методы расчета нормы рентабельности.

47. Методы планирования цены. Дифференцирование цен.

48. Структура расходов. Формирование сметы затрат.

49. Описание процесса производства продукта, или схемы предоставления соответствующей услуги (ключевые точки).

50. Развитие проекта с учетом его прибыльности. Проработка позитивного и негативного варианта развития бизнеса, наличие антикризисного плана.

51. Экономическая устойчивость.

52. Формирование стабильного спроса на производимую продукцию (услуги)

53. Социальная стабильность. Влияние проекта на здоровье (и масштабы влияния); доступность продукта (услуги) разным слоям населения.

54. Экологическая стабильность. Мероприятия, для создания устойчивого положения на рынке

55. Особенности кадрового и организационного планирования. Определение потребности в кадрах и расчет ФОТа.

56. Материально-техническое обеспечение. Планирование потребности в материальных затратах.

57. Планирование производственных запасов.

58. Производственная программа и производственная мощность.

59. Структура капитальных затрат. Определение стоимости объектов инвестиций: производственной площади, зданий и сооружений, технологического оборудования, подготовки производства.

60. Основы ведения бух.учета в программе 1С. Формирование счета, подготовка доверенности, акта, счет- фактуры.

61. Составление и подготовка налоговой отчетности по упрощенной и вмененной схеме налогового обложения.

62. Создание интернет-магазина. Этапы создания интернет-магазина. Особенности формирования контента. Интеграция с электронными платежными системами. Интеграция с яндекс-маркетом.

63. Формирование финансовой модели проекта.

64. Резюме проекта и особенности его формирования. Механизм анализа источников и условий финансирования бизнес-плана.

65. Разработка бюджета доходов и расходов. Формирование бюджета движения денежных средств.

66. Расчет внутренней нормы доходности, текущей и чистой дисконтированной стоимости. Графический анализ внутренней нормы доходности.

67. Планирование чистых денежных потоков.

68. Финансовый профиль проекта: структура, графическое построение.

69. Оценка эффективности проекта

70. Содержание и инструменты операционного анализа.

71. Расчет точки безубыточности, графический анализ безубыточности.

72. Расчет операционного рычага, порога безопасности, анализ использования ресурсов производства.

73. Понятие и сущность риска. Виды рисков.

74. Методы управления рисками малого и среднего бизнеса.

Типовые контрольные задания

Вариант – 1

1. Структура национальной экономики.

2. Факторы внешней среды предприятия.

3. Анализ эффективности использования основных фондов.

4. Нормирование оборотных средств.

5. Рынок труда.

Вариант – 2

1. Понятие, признаки и задачи предприятия в рыночной экономике.
2. Внутренняя структура предприятия.
3. Учет, оценка и воспроизводство основных фондов.
4. Понятие, состав и структура оборотных средств.
5. Производительность труда и факторы, влияющие на ее увеличение.

Вариант– 3

1. Сферы, секторы и отрасли экономики.
 2. Типы и виды производственной структуры предприятия.
 3. Понятие, классификация основных фондов.
 4. Анализ эффективности использования оборотных средств.
- Формы и системы оплаты труда на предприятии.

Образцы тестовых заданий для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины, а также для контроля самостоятельной работы:

1. Главная цель предпринимательства:
 - увеличение объемов производства
 - повышение качества продукции и услуг
 - финансовая стабильность
 - получение прибыли
2. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности:
 - синдикат, картель, ассоциация
 - финансовое, производственное, коммерческое предпринимательство
 - хозяйственное товарищество, общество, кооперативное предприятие
 - концерн, холдинг, финансово – промышленная группа
3. Организационно-экономические формы предпринимательской деятельности:
 - хозяйственное товарищество, общество, кооперативное предприятие
 - холдинг, финансово – промышленная группа, картель, синдикат
 - полное товарищество, акционерное общество
 - комбинат, государственное предприятие
4. Виды предпринимательства:
 - производственное, коммерческое, финансовое, консультативное
 - товарищество, общество, кооператив, союзы
 - холдинговая компания, финансово-промышленная группа
 - корпорация, хозяйственная ассоциация, концерн

5. К некоммерческим организациям относятся:

- хозяйственные товарищества, общества, производственные кооперативы,
- личные (индивидуальные) предприятия, государственные и муниципальные унитарные предприятия
- общественные и религиозные организации, фонды, ассоциации
- коммандитные товарищества, общества с дополнительной ответственностью

6. К коммерческим организациям относятся:

- ассоциации, фонды, учреждения
- коммандитные товарищества, общества с дополнительной ответственностью
- общественные и религиозные организации
- союзы, общества

Литература для подготовки к экзамену:

а) нормативные документы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51–ФЗ (ред. от 23.06.2014) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301. – КонсультантПлюс. [Электрон.ресурс]. – Электрон.дан. – [М., 2014].

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14–ФЗ (ред. от 21.07.2014) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301. – КонсультантПлюс. [Электрон.ресурс]. – Электрон.дан. – [М., 2014].

б) основная литература:

1. Основы коммерческой деятельности: Учебник / Памбухчиянц О.В. - М.: Дашков и К, 2017. - 284 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/450757>

в) дополнительная литература:

1. Основы предпринимательской деятельности: Учебник / В.Н. Наумов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 313 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/411733>

2. Основы предпринимательской деятельности: Учебник/С.Д. Резник, А.В. Глухова, А.Е. Черницов; под общ. ред. С.Д. Резника - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 287 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/489804>

Промежуточная аттестация

2.2. Комплект экзаменационных билетов для проведения промежуточной аттестации

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Направление подготовки: 19.03.04 Технология продукции и организация общественного питания

Направленность: «Организация производства и обслуживания в индустрии питания»

Дисциплина: Основы предпринимательской деятельности в индустрии питания

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

1. Формы государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства

2. Производственная мощность цеха на начало года была равна 150 л в сутки. 1 мая была запущена новая линия розлива мощностью 60 л в сутки. Тогда среднегодовая производственная мощность составляет:

110 л в сутки

125 л в сутки

210 л в сутки

3. Кейс: Проанализируйте принципы управления Анри Файоля и приведите примеры их практической реализации.

Принципы управления Анри Файоля

1. Разделение труда. Специализация является естественным порядком вещей. Целью разделения труда является выполнение работы, большей по объему и лучшей по качеству, при тех же усилиях. Это достигается за счет сокращения числа целей, на которые должны быть направлены внимание и усилия.

2. Полномочия и ответственность Полномочия есть право отдавать приказ, а ответственность есть ее составляющая противоположность. Где даются полномочия — там возникает ответственность.

3. Дисциплина. Дисциплина предполагает послушание и уважение к достигнутым соглашениям между фирмой и ее работниками. Установление этих соглашений, связывающих фирму и работников, из которых возникают дисциплинарные формальности, должно оставаться одной из главных задач руководителей индустрии. Дисциплина также предполагает справедливо применяемые санкции.

4. Единоначалие. Работник должен получать приказы только от одного непосредственного начальника.

5. Единство направления. Каждая группа, действующая в рамках одной цели, должна быть объединена единым планом и иметь одного руководителя.

6. Подчиненность личных интересов общим. Интересы одного работника или группы работников не должны превалировать над интересами компании или организации большего масштаба.

7. Вознаграждение персонала. Для того, чтобы обеспечить верность и поддержку работников, они должны получать справедливую зарплату за свою службу.

8. Централизация. Как и разделение труда, централизация является естественным порядком вещей. Однако, соответствующая степень централизации будет варьироваться в зависимости от конкретных условий. Поэтому возникает вопрос о правильной пропорция между централизацией и децентрализацией. Это проблема определения меры, которая обеспечит лучшие возможные результаты.

9. Скалярная цепь. Скалярная цепь — это ряд лиц, стоящих на руководящих должностях, начиная от лица, занимающего самое высокое положение в этой цепочке, — вниз, до руководителя низового звена. Было бы ошибкой отказываться от иерархической системы без определенной необходимости в этом, ио было бы еще большей ошибкой поддерживать эту иерархию, когда она наносит ущерб интересам бизнеса.

10. Порядок. Место — для всего и все на своем месте.

11. Справедливость. Справедливость—это сочетание доброты и правосудия.

12. Стабильность рабочего места для персонала. Высокая текучесть кадров снижает эффективность организации. Посредственный руководитель, который держится за место, безусловно предпочтительней чем выдающийся, талантливый менеджер, который быстро уходит и не держится за свое место.

13. Инициатива. Инициатива означает разработку плана и обеспечение его успешной реализации. Это придает организации силу и энергию.

14. Корпоративный дух. Союз — это сила. А она является результатом гармонии персонала.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 2

1. Выбор организационно-правовой формы.

2. В цехе 3 токарных станка. Действительный фонд рабочего времени одного станка составляет 240 часов в месяц. Норма времени на обработку одной детали - 15 мин. Тогда производственная мощность цеха равна:

3200 деталей в месяц

2880 деталей в месяц

48 деталей в месяц

180 деталей в месяц

3. Кейс: Какова роль Френка и Лилиан Гилбрет в истории управленческой мысли?

Гилбреты и Терблиги

Еще будучи учеником каменщика, Гилбрет заметил, что люди, которые

учили его класть кирпич, использовали три основные связки движений. Он задумался над тем, какое из этих движений было самым эффективным; поэтому он методично изучил эти движения, а также используемые инструменты. В результате появился усовершенствованный способ, который сократил количество движений, необходимых для кладки одного кирпича, с 18 до 4 с половиной, увеличив тем самым производительность на 50%.

В начале 1900-х годов Френк и его жена Лилиан начали изучать рабочие операции, используя кинокамеру в сочетании с микрохронометром. Микрохронометр — это часы, которые изобрел Френк и которые могли записывать интервалы, продолжительностью до 1/2000 секунды. С помощью стоп кадров Гилбреты смогли выявить и описать 17 основных движений кисти руки. Они назвали эти движения терблигами. Это название произошло от фамилии Гилбрет, если ее прочесть «задом наперед».

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 3

1. Выбор системы налогообложения.

2. В цехе 3 прессы. Производительность одного прессы - 120 изделий в час. Действительный фонд рабочего времени одного прессы в неделю - 35 часов. Тогда производственная мощность цеха составляет.

10000 изделий в неделю

12600 изделий в неделю

13200 изделий в неделю

11000 изделий в неделю

3. Кейс: Перед вами один из дней руководителя 3 магазинов. Оптимизируйте день руководителя, используя полученные знания (организация работы группы, расстановка приоритетов, оптимизация «воров» времени, планирование, делегирование, контроль). Сделайте вывод: Какие цели стоят перед руководителем?

Достигает ли он их?

07-30 Подъем. Утренние процедуры, завтрак.

08-40 Поездка в магазин.

10-00 Осмотр магазина, разговор с продавцами. Электронную почту проверить не успел.

10-20 Поездка в головной офис.

11-00 Совещание по случаям некорректного оформления документации, отчетов по продажам/воровства у ген. директора.

13-00 Обед. Общение за обедом с руководителями других направлений.

14-20 Поездка в магазин.

15-00 Проверка почты и расписания.

15-15 Звонок из другого магазина о встрече с управляющим соседней точкой на сегодня в 15-30! (смс о времени встречи пришло вчера, но вечером был на выезде и смс не посмотрел/забыл, продавец второго магазина – не дозвонилась и забыла перезвонить еще раз для подтверждения встречи). Звонок о переносе времени на 16-30.

15-25 Быстрый просмотр отчетов продавцов. Предварительное

заклучение – все нормально.

15-45 Ответ на незапланированный звонок со склада по ситуации «пересорта». Решение о назначении инвентаризации на завтра. Обсуждение сколько работников можно направить на учет товара без срыва работы склада.

16-10 Поездка во второй магазин (пробка).

16-45 Переговоры о партнерском взаимодействии путем перекрестных PR-акций с управляющим соседней точки.

17-15 Перерыв в переговорах, т.к. из-за переноса времени у управляющего возникла накладка.

17-30 Возобновление переговоров. (Итог: нет контакта, продавливают идею участия 60/40, вместо предварительно оговоренных 50/50).

17-45 Экстренное завершение разговора без договоренностей. Возвращение в первый магазин.

18-45 Звонок на склад по решению инвентаризации.

18-50 Осмотр магазина.

19-00 Дополнительный просмотр отчетов. Обнаружено 2 несостыковки по финансам (кофе в то же время).

19-25 Вызов продавцов для общения по отчетам.

20-00 Снятие кассы, подсчет выручки. Присутствие рядом с кассиром во время процедуры (обычай, сложившийся 3 года назад).

20-30 Перерыв на кофе и краткая беседа с персоналом по итогам дня.

20-45 Написание собственного отчета по прибылям (запланировано на сегодня).

21-20 Отчет написан на 1/3. Поездка в третий магазин, который работает до 22-00.

22-00 Получение отчетов, беседа по итогам дня и корректировке планов по выручке.

22-20 Поездка домой.

23-00 Общение по домашним делам. Поздний ужин.

00-00 Просмотр вечерних новостей.

00-30 Сон.

Дополнительная информация:

поездка на машине до работы (1 магазин) в час пик 1-20, в нормальное время – 0-50.

поездка на общественном транспорте до работы 0-45.

поездка в головной офис с работы на машине 0-40.

поездка в головной офис с работы на общественном транспорте 1-00.

поездка из дома до головного офиса на машине 0-50.

поездка из дома до головного офиса на общественном транспорте 1-00.

поездка из 1 магазина во второй на машине 0-20.

поездка из 1 магазина во второй на общ. транспорте 0-30.

поездка в час пик из 1 во 2 магазин (с 9-00 до 11-00 и с 18-00 до 20-00) 1-00.

в магазине с 18-30 до 20-00 увеличенный поток клиентов.

написание отчета планировалось полностью завершить в этот день.
снятие кассы по регламенту должен курировать заместитель директора (главный менеджер).

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 4

Способы и приемы взаимодействия с государственными структурами.

2. Производственный процесс изготовления деталей состоит из трех операций, выполняемых на трех станках. Производительность фрезерного станка составляет 250 деталей в смену, токарного станка - 180 деталей в смену, расточного станка - 200 деталей в смену. Потребность в деталях составляет 200 шт. в смену. Тогда пропускная способность технологической цепочки составит:

200 деталей в смену

250 деталей в смену

180 деталей всмену

220 деталей в смену

3. Кейс: Проанализируйте кейс «Кто вы — Боб или Бетти?»

Будьте честны перед самим собой и ответьте на вопрос: на кого из этих двух людей вы больше похожи?

Боб регулярно просыпает, является на работу с опозданием и живет с постоянным ощущением загнанности и усталости. На его столе громоздятся кипы бумаг, и он всегда не может найти ту, которая нужна в данный момент. Ему кажется, что дела никогда не переделать. Боб бесконечно отвлекается на обращения к нему окружающих и телефонные звонки. Он мечется между собраниями, заседаниями и брифингами, ему катастрофически не хватает времени, чтобы спокойно сесть и заняться, наконец, основным делом. Каждый рабочий день превращается в один нескончаемый аврал. Домой он обычно приходит поздно, усталый и, наскоро поев, вновь берется за работу. Домашние жалуются на то, что совсем его не видят. Боб постоянно недоволен собой, поскольку ему никак не удается до конца разобраться с делами, отсюда — непроходящее стрессовое состояние. Между тем его начальство начинает задаваться вопросом, действительно ли он соответствует занимаемому месту.

Впрочем, возможно, вы больше походите на Бетти?

Она каждое утро встает в одно и то же время и, прежде чем — опять же вовремя — отправиться на работу, не спеша готовит себе основательный завтрак. Работы у нее ничуть не меньше, чем у Боба, однако ей удается держать ситуацию под контролем. Ее стол не образец порядка, но бумаг на нем не так много, и рабочее место выглядит опрятно. Все в ее кабинете организовано так, что она может быстро найти любую нужную вещь. Ее тоже отвлекают от работы, но не в пример меньше, чем Боба, и она умеет быстро разобраться с большинством вопросов. Бетти присутствует только на тех собраниях, которые напрямую связаны с ее работой, и всегда тщательно к ним готовится. Над основным порученным ей проектом она регулярно работает в течение последних двух недель, и дело близко к завершению.

Критические моменты в ее работе случаются реже, чем у Боба, и справляется она с ними без суеты. Бетти редко работает допоздна и редко берет работу на дом, посвящая ей в этом случае максимум час. У нее остается достаточно времени для отдыха и общения с домашними и достаточно энергии, чтобы заняться другими интересующими ее вещами. Начальство считает Бетти компетентным специалистом, успешно справляющимся с работой, а также эрудированным и социально активным человеком с широким кругом интересов. У нее репутация перспективного работника, кандидата на скорое повышение.

Большинство людей хотели бы походить на Бетти, а между тем основную часть времени проводят в характерной для Боба хаотичной суете. Но для вас, не все потеряно.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 5

Понятие рынка, его исследование, сегменты рынка.

.2. В плановом периоде цеху установлено задание выполнить 220000 токарных операций. Затраты времени на одну операцию составляют 6 мин. Фонд времени работы одного станка составляет 1860 часов. Тогда количество станков, необходимых для выполнения производственного задания составит:

14шт.;

10шт.

20 шт.

12 шт.

3. Кейс: Проанализируйте «Принцип 80/20» и приведите примеры его практической реализации.

Знаете ли вы, что 80% работы выполняются вами за каких-то 20% рабочего времени, и что 20% работы обеспечивают 80% конечного результата, что 20% менеджеров делают 80% всей работы?.. Примеры, подтверждающие верность принципа 80/20, можно отыскать повсюду. Принцип известен также как «Закон Парето» — по имени экономиста. Вильфредо Парето, открывшего это соотношение.

Что же означает лично для вас факт, что только 20% времени тратится вами на действительно производительный труд, а остальные 80% уходят на маловажные и совсем необязательные дела?

Промежуточная аттестация
Комплект тестовых заданий для проведения экзамена по дисциплине

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Направление подготовки: 19.03.04 Технология продукции и организация общественного питания

Направленность: «Организация производства и обслуживания в индустрии питания»

Дисциплина: Основы предпринимательской деятельности в индустрии питания

Тестовые задания для проверки уровня обученности ЗНАТЬ:

Задание 1. Главная цель предпринимательства:

- увеличение объемов производства
- повешение качества продукции и услуг
- финансовая стабильность
- получение прибыли

Задание 2. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности:

- синдикат, картель, ассоциация
- финансовое, производственное, коммерческое предпринимательство
- хозяйственное товарищество, общество, кооперативное предприятие
- концерн, холдинг, финансово – промышленная группа

Задание 3. Организационно-экономические формы предпринимательской деятельности:

- хозяйственное товарищество, общество, кооперативное предприятие
- холдинг, финансово – промышленная группа, картель, синдикат
- полное товарищество, акционерное общество
- комбинат, государственное предприятие

Задание 4. Виды предпринимательства:

- производственное, коммерческое, финансовое, консультативное
- товарищество, общество, кооператив, союзы
- холдинговая компания, финансово-промышленная группа
- корпорация, хозяйственная ассоциация, концерн

Задание 5. К некоммерческим организациям относятся:

- хозяйственные товарищества, общества, производственные кооперативы,
- личные (индивидуальные) предприятия, государственные и муниципальные унитарные предприятия
- общественные и религиозные организации, фонды, ассоциации
- коммандитные товарищества, общества с дополнительной ответственностью

Задание 6. К коммерческим организациям относятся:

- ассоциации, фонды, учреждения
- коммандитные товарищества, общества с дополнительной ответственностью
- общественные и религиозные организации
- союзы, общества

Задание 7. Классификация предпринимательской деятельности по формам собственности:

- индивидуальное, коллективное
- частное, государственное
- кооперативное, малое
- частное, товарищество, общество

Задание 8. Классификация предпринимательской деятельности по количеству собственников:

- частная, государственная, муниципальная,
- хозяйственное товарищество, общество,
- картель, концерн
- индивидуальная, коллективная

Задание 9. Соотношение между предприятиями одной отрасли о ценах на продукцию, услуги, о разделе рынков сбыта, долях в общем, объеме производства и т.д. - это:

- ассоциация,
- консорциум,
- синдикат,
- картель

Задание 10. Концерн - это:

- объединение предприятий, основанное на соглашении о регулировании вопросов производства, цен, сбыта, найма рабочей силы
- объединение предприятий с целью объединения функций, связанных с научно-техническим и производственным развитием
- объединение предприятий с целью совместной организации коммерческой деятельности

- объединение предприятий, при котором они теряют свою коммерческую самостоятельность

Задание 11. Синдикат - это:

- объединение предприятий, при котором предприятия теряют свою коммерческую самостоятельность

- объединение предприятий, основанное на соглашении о регулировании вопросов производства, цен, сбыта, найма рабочей силы

- объединение предприятий с целью совместной коммерческой деятельности (снабжение, сбыт, ценообразование)

- временное объединение организаций различных форм собственности для решения конкретных задач

Задание 12. Какие из перечисленных параметров относятся к качественным параметрам классификации предприятий:

- тип предприятия

- численность работников

- сфера деятельности

- ассортимент выпускаемой продукции

Задание 13. Как распределяются прибыли и убытки между участниками полного товарищества:

- равными долями

- пропорционально их долям в складочном капитале

- по договоренности участников

- все ответы верны

Тестовые задания для проверки уровня обученности УМЕТЬ, ВЛАДЕТЬ:

Задание 1. Разработка нового продукта, исследования в области менеджмента и маркетинга, разработка нового проекта программного обеспечения – это:

- социальный бизнес-план

- инновационный бизнес-план

- организационный бизнес-план

- научно-образовательный бизнес-план

Задание 2. Комплексный проект, состоящий из ряда проектов и требующий применения многопроектного управления:

- монопроект

- мультипроект

- мегапроект

- основной проект

Задание 3. Для принятия решения о партнерстве бизнес-план предоставляется:

- кредитным организациям
- клиентам
- общественности
- прессе

Задание 4. Объектом бизнес-планирования является:

- инвестиционный проект
- социально-экономический процесс
- доходы сотрудников фирмы
- прибыль фирмы

Задание 5. Главная цель бизнес-плана:

- сформулировать долгосрочные и краткосрочные цели фирмы
- определить номенклатуру и ассортимент
- обеспечить жизнеспособность своей фирмы в условиях жесткой конкуренции
- доказать инвестору, что бизнес-идея прибыльна

Задание 6. Основные положения всего бизнес – плана содержатся в разделе:

- производственный план
- финансово-экономический анализ
- резюме
- маркетинговый анализ

Задание 7. Расчет производственной мощности осуществляется в разделе бизнес-плана:

- производственный план
- маркетинговый анализ
- финансово-экономический анализ
- организационный план

Задание 8. Среднесрочные бизнес-планы составляются на период:

- до 1 года
- 1-3 года
- 3-5 лет
- 5-7 лет

Задание 9. Проведение международного форума является:

- мегапланом
- инновационным бизнес-планом
- экономическим бизнес-планом
- организационным бизнес-планом

Задание 10. Емкость рынка оценивается в разделе бизнес-плана:

- производственный план
- маркетинговый анализ
- финансово-экономический анализ
- организационный план

Задание 11. Отношение планового или фактического выпуска продукции к величине производственных мощностей называется:

- среднегодовой производственной мощностью;
- уровнем недозагрузки производственных мощностей;
- коэффициентом использования производственных мощностей
- коэффициент нарастания затрат

Задание 12. Производственной мощностью называется:

- максимальное количество продукции соответствующего качества и ассортимента, которое может быть произведено в единицу времени при полном использовании основных производственных фондов в оптимальных условиях их эксплуатации

- максимальное количество продукции, которое может быть произведено при полном использовании работающего оборудования за 1 смену

- теоретически возможное количество произведенной продукции
- максимально возможное время работы станков и оборудования

Задание 13. Какому типу производства наилучшим образом соответствует универсальное оборудование:

- единичному
- мелкосерийному
- крупносерийному
- массовому

2.3. Критерии оценки для проведения экзамена по дисциплине

После завершения тестирования на экзамене на мониторе компьютера высвечивается результат – процент правильных ответов. Результат переводится в баллы и суммируется с текущими семестровыми баллами.

Максимальная сумма (100 баллов), набираемая студентом по дисциплине, предусматривающей в качестве формы промежуточной аттестации экзамен, включают две составляющие.

Первая составляющая – оценка регулярности и своевременности качества выполнения студентом учебной работы по изучению дисциплины в течение семестра (сумма не более 60 баллов).

Вторая составляющая – оценка знаний студента на экзамене (не более 40 баллов).

Перевод полученных итоговых баллов в оценки осуществляется по следующей шкале:

- с 86 до 100 баллов – «отлично»;
- с 71 до 85 баллов – «хорошо»;
- с 50 до 70 баллов – «удовлетворительно»

Если студент при тестировании отвечает правильно менее, чем на 50 %, то автоматически выставляется оценка «неудовлетворительно» (без суммирования текущих рейтинговых баллов), а студенту назначается переэкзаменовка в дополнительную сессию.

2.4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания по дисциплине

Общая процедура оценивания определена Положением о фондах оценочных средств.

1. Процедура оценивания результатов освоения программы дисциплины включает в себя оценку уровня сформированности общекультурных и профессиональных компетенций студента, уровней обученности: «знать», «уметь», «владеть».

2. При сдаче экзамена/зачета:

– профессиональные знания студента могут проверяться при ответе на теоретические вопросы, при выполнении тестовых заданий, практических работ;

– степень владения профессиональными умениями, уровень сформированности компетенций (элементов компетенций) – при решении ситуационных задач, выполнении практических работ и других заданий.

3. Результаты промежуточной аттестации фиксируются в баллах. Общее количество баллов складывается из следующего:

- до 60% от общей оценки за выполнение практических заданий,
- до 30% оценки за ответы на теоретические вопросы,
- до 10% оценки за ответы на дополнительные вопросы.

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО
КОНТРОЛЯ И ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
(МОДУЛЮ)**

**ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В
ИНДУСТРИИ ПИТАНИЯ**

Направление подготовки: 19.03.04 Технология продукции и организация
общественного питания

Направленность: «Организация производства и обслуживания в индустрии
питания»

Текущая аттестация 1

АВТНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ №1

по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности в индустрии
питания»

Вариант – 1

1. Структура национальной экономики.
2. Факторы внешней среды предприятия.
3. Анализ эффективности использования основных фондов.
4. Нормирование оборотных средств.
5. Рынок труда.

Вариант – 2

1. Понятие, признаки и задачи предприятия в рыночной экономике.
2. Внутренняя структура предприятия.
3. Учет, оценка и воспроизводство основных фондов.
4. Понятие, состав и структура оборотных средств.
5. Производительность труда и факторы, влияющие на ее увеличение.

Вариант– 3

1. Сферы, секторы и отрасли экономики.
2. Типы и виды производственной структуры предприятия.
3. Понятие, классификация основных фондов.
4. Анализ эффективности использования оборотных средств.
5. Формы и системы оплаты труда на предприятии.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задание выполнено верно и в полном объеме;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задание выполнено с незначительными замечаниями;
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если задание выполнено на базовом уровне, но с ошибками;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если содержится большое количество ошибок, задание не выполнено.

Текущая аттестация 2

АВТНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ №2

по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности в индустрии
питания»

ВАРИАНТ 1

1. Предприятия классифицируются по:
 - а) масштабам;
 - б) форме собственности;
 - в) в зависимости от характера деятельности;
 - г) а, б, в.

2. Многоотраслевой комплекс, включающий в себя торговые, производственные, транспортные предприятия, кредитные и банковские учреждения:
 - а) консорциум;
 - б) концерн;
 - в) холдинговая компания;
 - г) ни одно из перечисленных.

3. К внутренним факторам развития производства относятся:
 - а) ресурсное обеспечение;
 - б) факторы изменения мировых цен;
 - в) факторы, связанные с инфляцией в стране.

4. К факторам ресурсного обеспечения производства не относятся
 - а) здания;
 - б) земля;
 - в) инвестиции.

5. Долговременное договорное объединение организаций, теряющих свою самостоятельность при вхождении в него:
 - а) синдикат;
 - б) конгломерат;
 - в) трест;
 - г) все перечисленное.

6. Конгломерат - это:

а) многоотраслевое объединение по производству товаров, не имеющих между собой ничего общего;

б) долговременное договорное объединение организаций, теряющих свою самостоятельность при вхождении в него;

в) многоотраслевой комплекс, включающий в себя торговые, производственные, транспортные предприятия, кредитные и банковские учреждения.

7. Снижение издержек производства относится к факторам

а) ресурсного обеспечения;

б) обеспечивающим коммерческую эффективность;

в) обеспечивающим экономическое развитие производства.

8. Учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого складывается из вкладов учредителей, - это:

а) ООО;

б) АО;

в) ни одно из перечисленных.

9. Число участников хозяйственного товарищества может быть:

а) 1;

б) не более 2;

в) не менее 2.

10. Органом управления унитарного предприятия является:

а) собственник;

б) оперативный управляющий;

в) руководитель, назначаемый собственником.

ВАРИАНТ 2

1. Экономические ресурсы - это:

а) природные ресурсы;

б) людские ресурсы;

в) произведенные человеком ресурсы;

г) все перечисленное.

2. Уставный капитал на государственных предприятиях - это:

а) номинальная стоимость всех акций;

б) сумма долей собственников;

в) стоимость имущества, закрепленного за предприятием на правах полного хозяйственного ведения.

3. Здания и сооружения как основные фонды относятся к:

а) производственным активным;

б) производственным пассивным;

- в) непроизводственным активным;
- г) непроизводственным пассивным.

4. Утрата основными фондами своих эксплуатационных свойств - это:

- а) моральный износ;
- б) физический износ;
- в) реконструкция;
- г) ни одно из перечисленных.

5. Отношение прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов характеризуется показателем:

- а) фондоотдачи;
- б) фондоемкости;
- в) фондорентабельности.

6. Движение основных фондов характеризуется:

- а) коэффициентом выбытия;
- б) коэффициентом обновления;
- в) а и б;
- г) ни одним из перечисленных.

7. Коэффициент годности основных фондов – это отношение:

- а) остаточной стоимости к первоначальной;
- б) остаточной стоимости к восстановительной;
- в) остаточной стоимости к среднегодовой стоимости основных производственных фондов.

8. В расчете на какое количество работников рассчитывается показатель фондовооруженности:

- а) на 1 работника;
- б) на 10 работников;
- в) на среднесписочную численность работающих за период.

9. С точки зрения предприятия – товаропроизводителя рынки существуют в виде:

- а) рынков продавца;
- б) рынков покупателя;
- в) рынков продаж.

10. Функциями предприятия в условиях рыночной системы хозяйствования являются:

- а) производство продукции;
- б) создание рабочих мест;
- в) содержание государственных органов;
- г) все ответы верны.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задание выполнено верно и в полном объеме;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задание выполнено с незначительными замечаниями;
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если задание выполнено на базовом уровне, но с ошибками;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если содержится большое количество ошибок, задание не выполнено.

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

ЗАДАНИЯ К ИТОГОВОЙ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЕ

по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности индустрии
питания»

Вариант 1

1. Виды хозяйственных обществ.
2. Инновационная политика предприятия.

Вариант 2

1. Виды хозяйственных товариществ.
2. Инвестиционная политика предприятия.

Вариант 3

1. Объединения предпринимательских структур.
2. Коммерческий риск: сущность, природа, виды рисков.

Вариант 4

1. Факторы внешней среды предприятия.
2. Бизнес-план: назначение, основные разделы.

Вариант 5

1. Факторы внутренней среды предприятия.
2. Стратегическое планирование.

Вариант 6

1. Трудовые ресурсы предприятия.
2. Долгосрочное и среднесрочное планирование.

Вариант 7

1. Основные фонды предприятия.
2. Система планов предприятия.

Вариант 8

1. Понятие, состав и структура оборотных средств.
2. Понятие «качество продукции», система показателей качества.

Вариант 9

1. Анализ использования основных фондов.
2. Понятие «конкурентоспособность продукции», методы расчета.

Вариант 10

1. Пути повышения эффективности использования основных фондов.
2. Стандарты и системы качества продукции.

Вариант 11

1. Определение потребности в оборотных средствах.
2. Понятие надбавок к зарплате.

Вариант 12

1. Оценка финансовой устойчивости предприятия.
2. Разработка товарной политики в организациях.

Вариант 13

1. Персонал предприятия, структура и его подбор.
2. Разработка маркетинговой стратегии в организации.

Вариант 14

1. Методы изучения численности и состава трудовых ресурсов.
2. Разработка ценовой стратегии на предприятии.

Вариант 15

1. Методы изучения численности и состава трудовых ресурсов.
2. Организационная и производственная структура предприятия.

Вариант 16

1. Организация оплаты труда в торговых организациях.
2. Понятие рентабельности предприятия и система ее показателей.

Вариант 17

1. Подготовка нового производства.
2. Распределение и использование прибыли.

Вариант 18

1. Типы производства на предприятиях.
2. Прибыль как основной показатель коммерческой деятельности предприятия.

Вариант 19

1. Организация производственного процесса на предприятии.
2. Анализ и прогнозирование валового дохода.

Вариант 20

1. Сущность, назначение товарных запасов.
2. Факторы, влияющие на валовой доход.

Вариант 21

1. Показатели измерения товарных запасов.
2. Анализ и прогнозирование валового дохода.

Вариант 22

1. Факторы, влияющие на объем и структуру товарных запасов.
2. Показатели издержек обращения и их анализ.

Вариант 23

1. Методы анализа, учета и расчета товарных запасов.
2. Состав и номенклатура издержек обращения по видам затрат.

Вариант 24

1. Нормирование товарных запасов.
2. Классификация издержек обращения торгового предприятия.

Вариант 25

1. Виды хозяйственных обществ.
2. Инновационная политика предприятия.

Вариант 26

1. Виды хозяйственных товариществ.
2. Инвестиционная политика предприятия.

Вариант 27

1. Объединения предпринимательских структур.
2. Коммерческий риск: сущность, природа, виды рисков.

Вариант 28

1. Факторы внешней среды предприятия.
2. Бизнес-план: назначение, основные разделы.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задание выполнено верно и в полном объеме;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задание выполнено с незначительными замечаниями;
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если задание выполнено на базовом уровне, но с ошибками;

- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если содержится большое количество ошибок, задание не выполнено.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности в индустрии
питания»

1. Практические задания на основе просмотра видеоситуации

Задание 1. Просмотрите видефильм

Проанализируйте, по какой причине герой фильма Петр Сергеевич не ставил перед собой четкие цели?

Этапы постановки целей.

Процесс осознания целей не всегда прост и прямолинеен. Цели базируются на желаниях («Я хочу, чтобы моя компания стала одной из лучших в своей отрасли»).

Однако желание – это еще не цель. Можно выделить несколько этапов постановки целей:

Выявление желаний (составление списка желаний: от самых тайных, заветных, до случайных, просто пришедших в голову)

Моделирование будущего – человеком создается по возможности наиболее четкое представление о каком-то времени в будущем, (время может быть определено конкретной датой или же приурочено к какому-то конкретному событию). Воображаемое будущее, так называемое «видение», сравниваем с настоящим, и это дает основание для выводов о том, что нужно предпринять, чтобы его достичь. Это касается и деловой, и личной жизни.

Формирование потребностей. Желания сиюминутны, потребности более устойчивы во времени. Желания имеют тенденцию проявлять пассивность, в то время как потребность является более активной и побудительной. Желание можно считать потребностью, если оно удовлетворяет трем требованиям: 1) реальность достижения, 2) гармоничность (соответствие жизненным принципам и идеалам), 3) целесообразность (усилия, затраченные на реализацию желания, должны быть оправданы выгодой и удовлетворением, полученным от его реализации).

Ранжирование потребностей. Чтобы жизнь не напоминала бег во все стороны, потребности должны быть ранжированы.

Формулирование целей. На основе осознанных потребностей надо четко сформулировать цели.

Правильно сформулированная цель должна отвечать таким качествам:

Реальность - цель должна находиться в пределах возможного, она должна быть реально достижима.

Напряженность – цель должна побуждать работать с напряжением для ее достижения.

Конкретность – должны быть установлены критерии, по которым цель считается достигнутой (цифровое выражение или четкая разбивка на задачи).

Контролируемость – цель должна давать возможность проверять ход приближения к ней.

Согласованность - цель должна соответствовать ценностям и миссии и не должна вступать в конфликт с другими целями.

Наличие сроков реализации.

Письменная форма (это в несколько раз повышает вероятность достижения целей). Записывая цель, вы превращаете ее во что-то конкретное и осязаемое – то, что можно взять в руки, рассмотреть, поддержать, прикоснуться, почувствовать.

Цели являются подстрекателями наших действий, мотивами, определяющими нашу активность. Если человек поставил перед собой цель, правильно ее сформулировал, то вследствие этого возникает такое состояние напряжения, которое действует как движущая сила и которое исчезает лишь тогда, когда цель достигнута.

Задание 2. Прокомментируйте формулировку цели, которую поставил перед собой Петр Сергеевич как руководитель компании:

«Стать одной из лучших компаний в отрасли».

Как вы могли бы переформулировать данную цель?

Какие шаги должны были бы предшествовать постановке этой долгосрочной цели?

Задание 3. Вспомните случаи из вашей жизни, когда вы не достигали желаемых результатов. Каковы причины этого? Проанализируйте, насколько четко были сформулированы цели, отвечали ли они вышеперечисленным критериям?

Задание 4. Выберите время и в спокойной обстановке, когда никто вас не будет отрывать, постарайтесь ответить для себя на важнейшие вопросы, которые помогут сформулировать Вам Вашу жизненную миссию:

Что я ценю в жизни?

От чего в свое жизни я ни за что не откажусь?

Каковы мои способности?

Чего я хочу достичь к концу жизни?

▪ Затем продумайте ключевые роли, которые для вас существенны в вашей профессиональной и личной жизни.

Сформулируйте цели, соответствующие каждой из этих ролей (ориентируйтесь на «этапы постановки целей»). Каждая из этих целей затем должна быть конкретизирована в ключевых задачах

Задание 5. Проанализируйте «Принцип 80/20» и приведите примеры его практической реализации.

Знаете ли вы, что 80% работы выполняются вами за каких-то 20% рабочего времени, и что 20% работы обеспечивают 80% конечного результата, что 20% менеджеров делают 80% всей работы?.. Примеры, подтверждающие верность принципа 80/20, можно отыскать повсюду. Принцип известен также как «Закон Парето» — по имени экономиста Вильфредо Парето, открывшего это соотношение.

Что же означает лично для вас факт, что только 20% времени тратится вами на действительно производительный труд, а остальные 80% уходят на маловажные и совсем необязательные дела?

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задание выполнено верно и в полном объеме;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задание выполнено с незначительными замечаниями;
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если задание выполнено на базовом уровне, но с ошибками;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если содержится большое количество ошибок, задание не выполнено.

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Кейс-задания

по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности в индустрии
питания»

Задание 1. Проанализируйте кейс «Кто вы — Боб или Бетти?»

Будьте честны перед самим собой и ответьте на вопрос: на кого из этих двух людей вы больше похожи?

Боб регулярно просыпает, является на работу с опозданием и живет с постоянным ощущением загнанности и усталости. На его столе громоздятся кипы бумаг, и он всегда не может найти ту, которая нужна в данный момент. Ему кажется, что дела никогда не переделать. Боб бесконечно отвлекается на обращения к нему окружающих и телефонные звонки. Он мечется между собраниями, заседаниями и брифингами, ему катастрофически не хватает времени, чтобы спокойно сесть и заняться, наконец, основным делом. Каждый рабочий день превращается в один нескончаемый аврал. Домой он обычно приходит поздно, усталый и, наскоро поев, вновь берется за работу. Домашние жалуются на то, что совсем его не видят. Боб постоянно недоволен собой, поскольку ему никак не удается до конца разобраться с делами, отсюда — непроходящее стрессовое состояние. Между тем его начальство начинает задаваться вопросом, действительно ли он соответствует занимаемому месту.

Впрочем, возможно, вы больше походите на Бетти?

Она каждое утро встает в одно и то же время и, прежде чем — опять же вовремя — отправиться на работу, не спеша готовит себе основательный завтрак. Работы у нее ничуть не меньше, чем у Боба, однако ей удается держать ситуацию под контролем. Ее стол образец порядка, но бумаг на нем не так много, и рабочее место выглядит опрятно. Все в ее кабинете организовано так, что она может быстро найти любую нужную вещь. Ее тоже отвлекают от работы, но не в пример меньше, чем Боба, и она умеет быстро разобраться с большинством вопросов. Бетти присутствует только на тех собраниях, которые напрямую связаны с ее работой, и всегда тщательно к ним готовится. Над основным порученным ей проектом она регулярно работает в течение последних двух недель, и дело близко к завершению. Критические моменты в ее работе случаются реже, чем у Боба, и справляется она с ними без суеты. Бетти редко работает допоздна и редко берет работу на дом, посвящая ей в этом случае максимум час. У нее остается достаточно времени для отдыха и общения с домашними и достаточно энергии, чтобы

заняться другими интересующими ее вещами. Начальство считает Бетти компетентным специалистом, успешно справляющимся с работой, а также эрудированным и социально активным человеком с широким кругом интересов. У нее репутация перспективного работника, кандидата на скорое повышение.

Большинство людей хотели бы походить на Бетти, а между тем основную часть времени проводят в характерной для Боба хаотичной суете. Но для вас, не все потеряно.

Задание 2. Перед вами один из дней руководителя 3 магазинов. Оптимизируйте день руководителя, используя полученные знания (организация работы группы, расстановка приоритетов, оптимизация «воров» времени, планирование, делегирование, контроль). Сделайте вывод: Какие цели стоят перед руководителем?

Достигает ли он их?

07-30 Подъем. Утренние процедуры, завтрак.

08-40 Поездка в магазин.

10-00 Осмотр магазина, разговор с продавцами. Электронную почту проверить не успел.

10-20 Поездка в головной офис.

11-00 Совещание по случаям некорректного оформления документации, отчетов по продажам/воровства у ген. директора.

13-00 Обед. Общение за обедом с руководителями других направлений.

14-20 Поездка в магазин.

15-00 Проверка почты и расписания.

15-15 Звонок из другого магазина о встрече с управляющим соседней точкой на сегодня в 15-30! (смс о времени встречи пришло вчера, но вечером был на выезде и смс не посмотрел/забыл, продавец второго магазина – не дозвонилась и забыла перезвонить еще раз для подтверждения встречи). Звонок о переносе времени на 16-30.

15-25 Быстрый просмотр отчетов продавцов. Предварительное заключение – все нормально.

15-45 Ответ на незапланированный звонок со склада по ситуации «пересорта». Решение о назначении инвентаризации на завтра. Обсуждение сколько работников можно направить на учет товара без срыва работы склада.

16-10 Поездка во второй магазин (пробка).

16-45 Переговоры о партнерском взаимодействии путем перекрестных PR-акций с управляющим соседней точки.

17-15 Перерыв в переговорах, т.к. из-за переноса времени у управляющего возникла накладка.

17-30 Возобновление переговоров. (Итог: нет контакта, продавливают идею участия 60/40, вместо предварительно оговоренных 50/50).

17-45 Экстренное завершение разговора без договоренностей. Возвращение в первый магазин.

- 18-45 Звонок на склад по решению инвентаризации.
18-50 Осмотр магазина.
19-00 Дополнительный просмотр отчетов. Обнаружено 2 несостыковки по финансам (кофе в то же время).
19-25 Вызов продавцов для общения по отчетам.
20-00 Снятие кассы, подсчет выручки. Присутствие рядом с кассиром во время процедуры (обычай, сложившийся 3 года назад).
20-30 Перерыв на кофе и краткая беседа с персоналом по итогам дня.
20-45 Написание собственного отчета по прибылям (запланировано на сегодня).
21-20 Отчет написан на 1/3. Поездка в третий магазин, который работает до 22-00.
22-00 Получение отчетов, беседа по итогам дня и корректировке планов по выручке.
22-20 Поездка домой.
23-00 Общение по домашним делам. Поздний ужин.
00-00 Просмотр вечерних новостей.
00-30 Сон.
- Дополнительная информация:
- поездка на машине до работы (1 магазин) в час пик 1-20, в нормальное время – 0-50.
 - поездка на общественном транспорте до работы 0-45.
 - поездка в головной офис с работы на машине 0-40.
 - поездка в головной офис с работы на общественном транспорте 1-00.
 - поездка из дома до головного офиса на машине 0-50.
 - поездка из дома до головного офиса на общественном транспорте 1-00.
 - поездка из 1 магазина во второй на машине 0-20.
 - поездка из 1 магазина во второй на общ.транспорте 0-30.
 - поездка в час пик из 1 во 2 магазин (с 9-00 до 11-00 и с 18-00 до 20-00) 1-00.
 - в магазине с 18-30 до 20-00 увеличенный поток клиентов.
 - написание отчета планировалось полностью завершить в этот день.
 - снятие кассы по регламенту должен курировать заместитель директора (главный менеджер).

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задание выполнено верно и в полном объеме;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задание выполнено с незначительными замечаниями;
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если задание выполнено на базовом уровне, но с ошибками;

- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если содержится большое количество ошибок, задание не выполнено.

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности в индустрии
питания»

Рабочая тетрадь № 1

Вставьте пропущенные слова в определение

1. Предпринимательская деятельность - самостоятельная, осуществляемая на деятельность, направленная на систематическоеот пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, в этом качестве в установленном законом порядке

2. Субъектами предпринимательства являются

3. Объектами предпринимательства не являются :
Товары, ресурсы, физические лица, деньги, природные ископаемые, предприятия, виды деятельности

4. Что из перечисленного является функциями предпринимательства?
общеэкономическая
ценообразующая
инновационная
ресурсная
санирующая
социальная
регулирующая
организационная

5. Какими характеристиками бизнес отличается от предпринимательства?

6. Перечислите виды предпринимательской деятельности:
производственное
торгово-коммерческое
кредитно-финансовое

посредническое
консалтинговое

7. Быстрый оборот капитала характерен для деятельности:

Производственной
Сельскохозяйственной
Торгово-коммерческой
Кредитно-финансовой
Посреднической
Консалтинговой

8. За счет чего образуется прибыль посредника?

9. Преимущества какого вида деятельности перечислены?

- компенсирует недостаток наличных средств,
- выгоднее кредита,
- снижается налоговая нагрузка
- ускоренная амортизация имущества
- возможность технического обслуживания

10. Проставьте соответствия между категориями и определениями

1. Аутсорсинг	1. это оборудованное всем необходимым для работы пространство, сдаваемое в аренду любому желающему на необходимый срок.
2. Интерпренерство	2. торговля товарами или услугами через торговые автоматы
3. Франчайзинг	3. практика организации бизнеса на основе творческого изучения опыта других фирм
4. Коворкинг	4. форма делового сотрудничества, когда крупная компания, заключает договор с мелким самостоятельным предприятием, о предоставлении ему исключительного права на выпуск, сбыт определённых товаров, оказания услуг под маркой данной компании
5. Лизинг	5. передача не ключевых, но традиционных функций внешним исполнителям
6. Вендинг	6. внутреннее предпринимательство
7. Бенчмаркинг	7. одна из форм кредита, при которой происходит передача объекта собственности в долгосрочную аренду с последующим правом выкупа и возврата

11. Какие виды услуг могут предоставлять своим посетителям коворкинг-центры?

12. Выберите факторы, влияющие на эффективность вендинга:
место установки, цвет, сезонность, наличие Wi-Fi, набор опций, режим работы

Рабочая тетрадь №2

Продолжите предложение

1. Ресурсы предприятия – это

2. Проставьте соответствие

Предпринимательская способность	ресурсы, не имеющие материально-вещественной формы, но участвующие в производстве продукции и способствующие получению прибыли: авторские права, торговые марки, патенты, программное обеспечение, ноу-хау ;
материальные ресурсы	характеризуются количеством и профессиональной квалификацией персонала;
нематериальные ресурсы	это особый вид деятельности, связанный с реализацией коммерческих идей, направленных на достижение успеха в условиях риска
Финансовые ресурсы	отдельные документы и отдельные массивы документов, а также документы и массивы документов в информационных системах.
Трудовые ресурсы	капитал, имущество, земельные и энергетические ресурсы
Информационные ресурсы	это совокупность денежных средств, находящихся в распоряжении предприятия

3. Какие пары проставлены верно?

Труд – зарплатная плата

Капитал – процент

Земля – рента

Предпринимательство – предпринимательская прибыль

Финансы - прибыль

3. Назовите преимущества наемных работников

4. К какому виду мотивации относят данные условия: удобный график, месторасположение, хороший климат в коллективе?

5. Как можно использовать землю в предпринимательстве для получения прибыли?

6 Выберите правильные ответы:

Цена земельных ресурсов зависит:

- Климата
- Плодородия
- Наличия природных ископаемых
- Цены
- Наличия лесных и водных ресурсов
- Количества продавцов
- Месторасположения

- Государственного регулирования
- Развития инфраструктуры

7. Дайте свое определение основного капитала (приведите пример и антипример)

8. Вставьте пропущенные слова: денежные средства, вложенные в сырье и товарные запасы

9. Какие условия необходимы для получения кредита на бизнес?

10. Назовите направления инвестирования и выберите наиболее прибыльное на ваш взгляд, обоснуйте решение.

11. Цели создания финансовых инвестиций

Практические задания

Задание 1. Проанализируйте принципы управления Анри Файоля и приведите примеры их практической реализации.

Принципы управления Анри Файоля

1. Разделение труда. Специализация является естественным порядком вещей. Целью разделения труда является выполнение работы, большей по объему и лучшей по качеству, при тех же усилиях. Это достигается за счет сокращения числа целей, на которые должны быть направлены внимание и усилия.

2. Полномочия и ответственность Полномочия есть право отдавать приказ, а ответственность есть ее составляющая противоположность. Где даются полномочия — там возникает ответственность.

3. Дисциплина. Дисциплина предполагает послушание и уважение к достигнутым соглашениям между фирмой и ее работниками. Установление этих соглашений, связывающих фирму и работников, из которых возникают дисциплинарные формальности, должно оставаться одной из главных задач руководителей индустрии. Дисциплина также предполагает справедливо применяемые санкции.

4. Единоначалие. Работник должен получать приказы только от одного непосредственного начальника.

5. Единство направления. Каждая группа, действующая в рамках одной цели, должна быть объединена единым планом и иметь одного руководителя.

6 Подчиненность личных интересов общим. Интересы одного работника или группы работников не должны превалировать над интересами компании или организации большего масштаба.

7. Вознаграждение персонала. Для того, чтобы обеспечить верность и поддержку работников, они должны получать справедливую зарплату за

свою службу.

8. Централизация. Как и разделение труда, централизация является естественным порядком вещей. Однако, соответствующая степень централизации будет варьироваться в зависимости от конкретных условий. Поэтому возникает вопрос о правильной пропорции между централизацией и децентрализацией. Это проблема определения меры, которая обеспечит лучшие возможные результаты.

9. Скалярная цепь. Скалярная цепь — это ряд лиц, стоящих на руководящих должностях, начиная от лица, занимающего самое высокое положение в этой цепочке, — вниз, до руководителя низового звена. Было бы ошибкой отказываться от иерархической системы без определенной необходимости в этом, то было бы еще большей ошибкой поддерживать эту иерархию, когда она наносит ущерб интересам бизнеса.

10. Порядок. Место — для всего и все на своем месте.

11. Справедливость. Справедливость—это сочетание доброты и правосудия.

12. Стабильность рабочего места для персонала. Высокая текучесть кадров снижает эффективность организации. Посредственный руководитель, который держится за место, безусловно предпочтительней чем выдающийся, талантливый менеджер, который быстро уходит и не держится за свое место.

13. Инициатива. Инициатива означает разработку плана и обеспечение его успешной реализации. Это придает организации силу и энергию.

14. Корпоративный дух. Союз — это сила. А она является результатом гармонии персонала.

Задание 2. Какова роль Френка и Лилиан Гилбрет в истории управленческой мысли?

Гилбреты и Терблиги

Еще будучи учеником каменщика, Гилбрет заметил, что люди, которые учили его класть кирпич, использовали три основные связки движений. Он задумался над тем, какое из этих движений было самым эффективным; поэтому он методично изучил эти движения, а также используемые инструменты. В результате появился усовершенствованный способ, который сократил количество движений, необходимых для кладки одного кирпича, с 18 до 4 с половиной, увеличив тем самым производительность на 50%.

В начале 1900-х годов Френк и его жена Лилиан начали изучать рабочие операции, используя кинокамеру в сочетании с микрохронометром. Микрохронометр — это часы, которые изобрел Френк и которые могли записывать интервалы, продолжительностью до 1/2000 секунды. С помощью стоп кадров Гилбреты смогли выявить и описать 17 основных движений кисти руки. Они назвали эти движения терблигами. Это название произошло от фамилии Гилбрет, если ее прочитать «задом наперед».

Задание 3. Дайте ответы на вопросы кейса:

1. Кто был лучшим менеджером, — Форд или Слоун? Почему?

2. Какие внутренние и внешние факторы содействовали успеху фирм

«Форд Мотор» и «Дженерал Моторс»? Какие факторы оказали влияние на упадок фирмы «Форд Мотор»?

3. Хотя и сегодня «Дженерал Моторс» больше «Форда», обе фирмы сконструированы и управляются схожим образом. Почему это так?

4. Какова важнейшая причина поражения Форда?

Генри Форд в сравнении с Альфредом П. Слоуном, мл

Генри Форд и Альфред П. Слоун младший были великими руководителями. Они противостояли друг другу в 20-х гг., когда впервые возникла концепция управления как профессии и научной дисциплины.

Генри Форд представлял архетип авторитарного предпринимателя прошлого: склонный к одиночеству, в высшей мере своевольный, всегда настаивающий на собственном пути, презирающий теории и «бессмысленное» чтение книг. Форд считал своих служащих «помощниками». Если «помощник» осмеливался перечить Форду или самостоятельно принимать важное решение, он обычно лишался работы. На фирме «Форд Мотор» только один человек принимал решения с любыми последствиями. Форд расценил предложение Альфреда П. Слоуна о реорганизации «Дженерал Моторс» следующим образом: «...картинка с развесистой клюквой посередине... Человек вынужден слоняться взад вперед, и от ответственности каждый уваливает, следуя мудрости лентяев, что две головы лучше одной». Общие же принципы Форда были суммированы в одной фразе: «Любой покупатель может получить автомобиль любого цвета, какого пожелает, пока автомобиль остается черным».

У Форда было достаточно оснований насмеяться над новомодными идеями Слоуна для фирмы «Дженерал Моторс». Форд сделал свою модель «Ти» настолько дешевой, что ее мог купить практически любой работающий человек.

Примерно за 12 лет Форд превратил крошечную компанию в гигантскую отрасль, изменившую американское общество. Более того, он сделал это, постигнув, как построить автомобиль, продаваемый всего за 290 долл., и платя своим рабочим одну из самых высоких ставок того времени — 5 долл. в неделю. Так много людей купили модель «Ти», что в 1921 г. «Форд Мотор» контролировала 56% рынка легковых автомобилей и заодно почти весь мировой рынок, фирма «Дженерал Моторс», которая в то время была конгломератом из нескольких небольших полунезависимых компаний, хаотично перемешанных за провололочной оградой, располагала всего 13% рынка и дрейфовала к банкротству.

К счастью, семья Дюпонов ради спасения огромных капиталовложений в акции «Дженерал Моторс» приняла на себя ведение ее дел, пока крах еще не разразился. Пьер С. Дюпон, сам крупный сторонник современного управления, назначил президентом фирмы Альфреда П. Слоуна. Слоун быстро превратил в реальность планы, над которыми издевался Форд, тем самым введя в практику то, что остается до сих пор главным принципом управления крупными компаниями. Реорганизованная «Дженерал Моторс» располагала крупной и сильной группой управления, а множество людей

получили право самостоятельно принимать важные решения.

Слоун как личность был полной противоположностью Форду, Последний был нестигаемо жестким, своевольным и интуитивным человеком, а любимыми словами Слоуна стали «концепция», «методология» и «рациональность». Человек не шлялся взад вперед, как предсказывал Форд. Напротив, на каждого руководителя были возложены определенные обязанности и дана свобода делать все, что необходимо для их выполнения. Важно и то, что Слоун разработал хитроумную систему контроля, позволявшую ему и другим руководителям высшего уровня всегда быть в курсе того, что происходит в их гигантской организации.

В то время как «Форд Мотор» сохраняла верность черной модели «Ти» и традиции, согласно которым босс командует, а остальные выполняют, управленческая команда Слоуна быстро воплотила в жизнь новые концепции в соответствии с изменяющимися потребностями американцев. Фирма «Дженерал Моторс» ввела в практику частые замены моделей, предлагая потребителю широкий ассортимент стилевых и цветовых оформлений и доступный кредит. Доля «форд Мотор» на рынке резко сократилась, а рейтинг ее руководителей сильно снизился. В 1927 г. фирма была вынуждена остановить сборочный конвейер, чтобы переоснастить его под выпуск весьма запоздавшей модели «А». Это позволило «Дженерал Моторс» захватить 43,5% автомобильного рынка, оставив «форду» менее 10%.

Несмотря на жестокий урок. Форд так и не смог прозреть. Вместо того, чтобы учиться на опыте «Дженерал Моторс», он продолжал действовать по старинке. В следующие 20 лет фирма «Форд Мотор» едва удерживалась на третьем месте в автомобильной промышленности и почти каждый год теряла деньги. От банкротства ее спасало только обращение к резерву наличных в 1 млрд. долл., который Форд скопил в удачливые времена.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задание выполнено верно и в полном объеме;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задание выполнено с незначительными замечаниями;
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если задание выполнено на базовом уровне, но с ошибками;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если содержится большое количество ошибок, задание не выполнено.

АВТНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Деловая игра

по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности в индустрии
питания»

Деловая игра «Государственное регулирование предпринимательской деятельности и государственная поддержка предприятий в экономике страны»

1. Цель деловой игры

Данная деловая игра предназначена для студентов, обучающихся по специальностям 080109.65 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 080105.65 «Финансы и кредит», 080102 «Мировая экономика», изучающих курс «Экономика организаций (предприятий)». Деловая игра призвана вооружить студентов необходимым минимумом практических знаний и навыков в области разработки мер государственного регулирования деятельности предприятий, а также мер государственной помощи предприятиям в условиях рыночной экономики. В ходе проведения деловой игры студенты закрепят на практике теоретические основы и принципы регулирования предприятий со стороны государства, приобретут навыки составления государственных программ по поддержке предпринимательства. Наряду с этим, деловая игра обеспечит развитие у студентов организаторских способностей, инициативного творческого подхода к решению проблемных задач.

2. Этапы деловой игры

Игровой процесс по указанной теме рассчитан на 1 академический час и включает 5 этапов.

1) Ознакомление студентов с целями и задачами предстоящего игрового процесса;

2) Проверка, углубление и закрепление знаний студентов по теоретическим аспектам разработки программ государственного регулирования и поддержки предпринимательства;

3) Определение состава участников деловой игры и ознакомление их с функциями в ходе игрового процесса;

4) Самостоятельная работа студентов по решению игровой задачи (разработка программы государственного регулирования предприятий и программы по поддержке предприятий и их защита):

- выбор отрасли экономики; организационно-правовой формы

предприятия;

- выбор вида программы (государственная поддержка либо государственное регулирование);

- составление текста программы, проведение необходимых расчетов;

- защита программы.

5) Подведение итогов деловой игры.

3. Условия проведения деловой игры

Группа студентов делится на 3 подгруппы с равным количеством человек. Каждая подгруппа имитирует «союз предпринимателей», «депутатский корпус», «общество независимых экспертов».

Руководитель деловой игры распределяет между подгруппами обязанности: «союз предпринимателей» должен разработать и защитить законопроект-программу по государственной поддержке предпринимательской деятельности; «депутатский корпус» - программу по регулированию деятельности предприятий в условиях рыночной экономики; «общество независимых экспертов» должно проанализировать представленные программы, выявить слабые стороны, оценить защиту программ.

Подгруппы должны составить тексты программ, разбитых на пункты, с обоснованием необходимости внедрения каждого из них.

4. Функции руководителя деловой игры

Руководитель деловой игры должен ознакомить участников с условиями и этапами игры, с функциями и обязанностями участников, порядком оформления выступления. Руководитель деловой игры распределяет между подгруппами обязанности «союза предпринимателей», «депутатского корпуса», «общества независимых экспертов». Каждая подгруппа должна разработать и защитить программу определенного вида. Руководитель контролирует время выполнения этапов, разъясняет участникам игры отдельные моменты деловой игры, разрешает спорные вопросы. Для обеспечения эффективности проведения игрового процесса руководитель должен знакомить участников с перечнем необходимых учебных, справочных, методических материалов и нормативных документов.

5. Исходные данные для проведения деловой игры.

Органы федерального и местного самоуправления, отраслевые союзы предпринимателей, ассоциации предпринимателей и др. постоянно находятся во взаимодействии, результатом которого могут явиться различные программы по поддержке или регулированию деятельности предприятий в рыночной экономике (целевые комплексные программы, государственные программы по поддержке малого предпринимательства, программы снижения налоговой нагрузки, программа по фиксации торговой надбавки, установления минимальных розничных цен на лекарственные средства). При этом программы содержат следующие необходимые элементы:

- сферу, отрасль, сектор экономики;

- предприятия конкретной организационно-правовой формы собственности;

- перечень пунктов программы, ограничивающих либо поддерживающих деятельность предприятий с обоснованием необходимости их внедрения;

- приводятся также различные расчеты при их необходимости;

- программы защищаются, т.е. проходят экспертную оценку;

- экспертами дается заключение о целесообразности внедрения программы.

Подгруппы студентов самостоятельно выбирают вид программы; сферу, отрасль, сектор экономики; предприятия конкретной организационно-правовой формы собственности; перечень пунктов программы, ограничивающих либо поддерживающих деятельность предприятий с обоснованием необходимости их внедрения; проводят расчеты при их необходимости.

6. Задание.

Ознакомьтесь с теоретическими основами предстоящей игры. Определитесь с подгруппой, видом программы, сферой, отраслью, сектором экономики; предприятием конкретной организационно-правовой формы собственности; перечнем пунктов программы, ограничивающих либо поддерживающих деятельность предприятий с обоснованием необходимости их внедрения; проведите расчеты при их необходимости. Представьте программу в письменном виде, проанализируйте ее положительные моменты, сильные и слабые стороны программы. Защитите программу.

7. Подведение итогов деловой игры.

В конце деловой игры подводятся итоги. Преподаватель проводит разбор делового процесса с участниками и дает обоснованную оценку их деятельности. Результаты деловой игры определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», или в балльно-рейтинговой системе.

Таблица 1

Критерии оценки в балльно-рейтинговой системе

Наименование работы	Баллы	
	max	min
1. Правильное определение структуры программы	2	1
2. Достаточное количество пунктов (6-7)	2	1
3. Проведение расчетов	3	1,5
4. Защита, обоснование программы	3	1,5
Итого:	10	5
Оценка:	5	3

Таким образом, подгруппы студентов, набравшие 9-10 баллов получают оценку «отлично», студенты, набравшие от 6 до 8 баллов получают оценку «хорошо», студенты, набравшие 5 баллов получают оценку «удовлетворительно», студенты, набравшие менее 5 баллов, с работой не справились.

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Темы рефератов и докладов

по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности в индустрии
питания»

1. Преимущества и недостатки организационно-правовых форм создания предприятий
2. Понятие предпринимательства, бизнеса и малого бизнеса.
3. Порядок создания предприятия малого бизнеса.
4. Организационное оформление предприятия малого бизнеса (ПМБ).
5. Реорганизация, ликвидация и банкротство предприятия малого бизнеса.
6. Этапы организационного оформления начала хозяйственной деятельности малого предприятия и индивидуального предпринимателя.
7. Государственное регулирование предпринимательства: понятие, цели и методы.
8. Нормативно правовая база, регламентирующая работу предпринимателя в России
9. Особенности создания и функционирования предприятий малого бизнеса за рубежом.
10. Государственная поддержка субъектов малого бизнеса в России и за рубежом.
11. Порядок ликвидации субъектов малого предпринимательства.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задание выполнено верно и в полном объеме;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задание выполнено с незначительными замечаниями;
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если задание выполнено на базовом уровне, но с ошибками;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если содержится большое количество ошибок, задание не выполнено.

АВТНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Тестовые задания

по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности в индустрии
питания»

1. Торговые предприятия классифицируются по:
 - а) масштабам;
 - б) форме собственности;
 - в) в зависимости от характера деятельности;
 - г) а, б, в.

2. Многоотраслевой комплекс, включающий в себя торговые, производственные, транспортные предприятия, кредитные и банковские учреждения:
 - а) консорциум;
 - б) концерн;
 - в) холдинговая компания;
 - г) ни одно из перечисленных.

3. Долговременное договорное объединение организаций, теряющих свою самостоятельность при вхождении в него:
 - а) синдикат;
 - б) конгломерат;
 - в) трест
 - г) все перечисленное.

4. Конгломерат - это:
 - а) многоотраслевое объединение по производству товаров, не имеющих между собой ничего общего;
 - б) долговременное договорное объединение организаций, теряющих свою самостоятельность при вхождении в него;
 - в) многоотраслевой комплекс, включающий в себя торговые, производственные, транспортные предприятия, кредитные и банковские учреждения.

5. Учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого складывается из вкладов учредителей, - это:
 - а) ООО;

- б) АО;
- в) ни одно из перечисленных.

6. Число участников хозяйственного товарищества может быть:

- а) 1;
- б) не более 2;
- в) не менее 2.

7. Органом управления унитарного предприятия является:

- а) собственник;
- б) оперативный управляющий;
- в) руководитель, назначаемый собственником.

8. С точки зрения предприятия – товаропроизводителя рынки существуют в виде:

- а) рынков продавца;
- б) рынков покупателя;
- в) рынков продаж.

9. Функциями предприятия в условиях рыночной системы хозяйствования являются:

- а) производство продукции;
- б) создание рабочих мест;
- в) содержание государственных органов;
- г) все ответы верны.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задание выполнено верно и в полном объеме;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задание выполнено с незначительными замечаниями;
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если задание выполнено на базовом уровне, но с ошибками;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если содержится большое количество ошибок, задание не выполнено.

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Задачи

по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности в индустрии
питания»

Задача 1. В ведущем цехе предприятия установлено 10 станков. Максимальная производительность каждого станка в час – 12 изделий. Полезный (эффективный) фонд времени работы единицы оборудования в год составляет 4200 часов. За год изготовлено 480 тыс. изделий.

Определите:

- а) производственную мощность предприятия;
- б) коэффициент фактического использования производственной мощности.

Задача 2. В цехе имеется пять единиц ведущего оборудования, максимально возможный (полезный) фонд времени которого составляет 330 час. в месяц. Прогрессивная норма трудоемкости обработки изделия на этом оборудовании составляет 2 часа. В июне было приобретено еще две единицы такого же оборудования, а в октябре ликвидировали одну единицу. Фактический объем продукции цеха за год составил 9300 изделий.

Определите:

- а) годовую производственную мощность цеха на начало года (шт.);
- б) среднегодовую производственную мощность (шт.);
- в) коэффициент использования производственной мощности (%).

Задача 3. Предприятие выпустило основной продукции на сумму 325.6 млн руб. Работы промышленного характера, выполненные на сторону, - 41.15 млн руб. Стоимость полуфабрикатов собственного изготовления – 23.7 млн руб., из них 80% потреблено в собственном производстве. Размер незавершенного производства увеличился на конец года на 5.0 млн руб. Стоимость материальных затрат составляет 40% от товарной продукции.

Определите размер реализованной, валовой и чистой продукции.

Задача 4. Плановые и фактические данные по выпуску продукции предприятием за отчетный период следующие:

Наименование продукции	Выпуск, млн руб.	
	по плану	Фактически
Изделие А	81,45	80,23
Изделие Б	92,73	93,5
Изделие В	44,8	44,8
Изделие Г	-	20,32
Изделие Д	31,6	-
Изделие Е	26,85	47,34

Определите процент выполнения плана по объему продукции и по ассортименту.

Задача 5. Основная продукция предприятия запланирована в объеме 520 млн руб., услуги промышленного характера – 48 млн руб. Стоимость полуфабрикатов составит в планируемом периоде 50 млн руб., из них 50% для собственного производства. Размер незавершенного производства на конец периода увеличится на 38 млн руб. Остатки готовой продукции на складе на начало периода – 80 млн руб., на конец периода – 30 млн руб.

Определите объем РП, ВП и ЧП, если известно, что стоимость материальных затрат составляет 55% товарной продукции.

Задача 6. Производственная мощность цеха на начало года была равна 150 л в сутки. 1 мая была запущена новая линия розлива мощностью 60 л в сутки. Тогда среднегодовая производственная мощность составляет:

- а) 190 л в сутки
- б) 110 л в сутки
- в) 125 л в сутки
- г) 210 л в сутки

Задача 7. В цехе 3 токарных станка. Действительный фонд рабочего времени одного станка составляет 240 часов в месяц. Норма времени на обработку одной детали - 15 мин. Тогда производственная мощность цеха равна:

- А) 3200 деталей в месяц
- Б) 2880 деталей в месяц
- В) 48 деталей в месяц
- Г) 180 деталей в месяц

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задание выполнено верно и в полном объеме;

- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задание выполнено с незначительными замечаниями;

- оценка «удовлетворительно» выставляется, если задание выполнено на базовом уровне, но с ошибками;

- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если содержится большое количество ошибок, задание не выполнено.

АВТНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Кейс-стади

по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности в индустрии
питания»

1. На семинарском занятии студентам выдается домашнее задание - «кейс-стади» о признании корпорации IBM монополистом на рынке компьютеров США. Студенты в течение недели должны изучить предложенный текст, историю создания фирмы IBM, основные положения антитрестовского законодательства и подготовить ответы на вопросы и задания на следующий семинар (время проведения 4 часа) .

Вопросы и задания:

1. Привести доказательства того, что фирма является монополистом на рынке компьютерной техники США и ухудшает конкуренцию в отрасли.
2. Привести аргументы против признания фирмы монополистом и объяснить в чем заключаются «выгоды» потребителей.
3. Объяснить, каким образом принятое судебное решение повлияет на рыночную ситуацию в отрасли.
4. «Вынести» собственное судебное решение, опираясь на «антитрестовское законодательство».

История судебного разбирательства корпорации IBM:

Монополии могут отрицательно влиять на ценообразование, "входы" фирмы, технологические предпочтения и дистрибьюторскую стратегию фирмы. Чаще всего монополия вредна для потребителя. Неудивительно поэтому, что федеральные власти, власти штата и даже местные власти наделены достаточными полномочиями и возможностями для предупреждения или регули-рования концентрации в одних руках рыночной силы. Правовые основы федерального антитрестовского законодательства в основном заключены в трех следующих законах:

Акт Шермана 1890г.

Акт Клейтона 1914г.

Акт федеральной торговой комиссии 1914г.

Несмотря на то, что законы данные создали правовую основу для правительственной антимонопольной деятельности, они оставили несколько важных вопросов открытыми. Что к примеру является "монополией" в реальном мире? Должна ли компания производить 100% продукта чтобы вредить благосостоянию потребителя? Или до 99% ? Или до 75% ? И, к

примеру, какие монополистические действия компании должны быть запрещены? Как мы видим, этот вопрос в первую очередь относится к структуре рынка. Наиболее ярким примером по данной проблеме является компания IBM.

Дело федерального правительства против компании IBM во многом противоречиво. Компания IBM доминировала в своей отрасли производства и торговли. К моменту начала дела в 1969 году IBM принадлежало более 70% рынка компьютеров. TheJusticeDepartment признал что нет предпосылок для признания IBM естественной монополией, и что рынок компьютеров не конкурентный. Это привело к рассмотрению дела IBM по обвинению в монополизации рынка.

Утверждалось, что поведение IBM удушает честную конкуренцию. Были выделены три практики, которые якобы использовались IBM.

Во-первых, было заявлено что IBM запугивает покупателей которые хотят подключить оборудование, произведенное не IBM, к системам IBM. Во-вторых, IBM "обескураживала" перспективных покупателей продукции конкурентов IBM своей политикой "аннонсирования". Заявлениями о том, что новейший и мощнейший компьютер IBM "прямо за углом", компания существенно смещала предпочтения потребителей в сторону своей продукции. И наконец, IBM была обвинена в крайне агрессивной ценовой стратегии, которая оказывалась губительной для конкурентов.

Дело IBM тянулось 13 лет. Был детально проанализирован рынок компьютеров и сама стратегия IBM. За все это время исписали 66 млн. страниц бумаги. В то время рынок компьютеров рос с огромной скоростью. И IBM указало комиссии на то, что несмотря на доминировании на локальном рынке мейнфреймов, на остальных сегментах рынка компьютеров доля IBM относительно невелика.

IBM отвергла обвинение в монополистическом поведении. Было указано на то, что нет барьеров для входа в отрасль, и кроме этого у IBM нет "монополистической власти" на этом рынке. "Все в чем мы виноваты, так это в том, что мы снижаем цены, улучшаем качество, и проводим политику агрессивной конкуренции", - заявил представитель IBM.

8 января 1982 года эти аргументы были приняты и закон против IBM не прошел. "Все что мы сегодня узнали, так это то, что большой компании которая занимает значительную долю рынка можно использовать политику агрессивной конкуренции. Иногда." - эту историческую фразу сказал AssistantAttorneyGeneral Вильям Бакстер (WilliamBaxter). Она окончательно подвела итог этого многолетнего разбирательства. Было признано что монопольная власть может быть выгодна потребителю.

2. Задание: Как преодолеть менталитет петербуржцев, если дело заключается в нем? Что можно сделать, чтобы привлечь клиентов в SuperExpress, и может ли в этом помочь сайт? Как преодолевать сезонный фактор?

Условие: Компания «ПраймДевелопмент» развивает новый для России формат экспресс-обслуживания автомобилей. На станции SuperExpress можно за пять минут помыть машину, за пятнадцать минут поменять моторное и трансмиссионное масло, а также купить все необходимые расходные материалы. При этом услуги по ремонту авто не предусмотрены.

«Такой формат весьма популярен в США, но в России станций экспресс-обслуживания практически нет, — рассказывает генеральный директор и учредитель компании «ПраймДевелопмент» Аарон Боготт. — Мы решили, что такая услуга будет здесь востребована». В совет директоров «ПраймДевелопмент» вошли менеджеры, принимавшие участие в развитии крупнейшей американской сети станций экспресс-обслуживания JiffyLube, а также бизнесмены с опытом работы как в Америке, так и в России.

В феврале 2010 года компания открыла первый комплекс SuperExpress в Санкт-Петербурге, вложив в его создание около \$4,5 млн, а в ближайшие полтора года в северной столице планирует открыть еще три. В течение пяти лет предприниматели хотят создать в Санкт-Петербурге уже 25 станций, а также начать развивать бизнес по всей России. «Инвестиции в развитие сети составят более \$110 млн, срок окупаемости проекта — пять лет. Инвестор — один из международных инвестиционных фондов», — пояснил господин Боготт.

По мнению заместителя директора по развитию «ПраймДевелопмент» Ивана Иванова, новый формат имеет множество преимуществ — скорость обслуживания гораздо выше, чем на привычных сервисах. К тому же конвейерный метод мойки машины, при котором часть операций выполняется вручную, позволяет предложить лучшее качество услуги по сравнению со стандартными автомойками.

Цены на услуги SuperExpress — среднерыночные. Например, стоимость простой мойки, в том числе обработка кузова, колес, нанесение воска и сушка, — 295 руб. Стоимость мойки, которая включает также обработку салона, пластиковых покрытий, лобового стекла, ковров, днища — 590 руб. Замена масла стоит от 115 руб. за литр. «Это ниже, чем в дилерских центрах, и чуть выше, чем в “гаражных” сервисах», — поясняет Иван Иванов.

Тем не менее, число клиентов первой станции экспресс-обслуживания, открытой в феврале 2010 года, пока на 40% ниже, чем изначально планировалось.

McDonalds для автомобиля

«Сервис, который мы предлагаем, конечно, не является эксклюзивным, — рассказывает Иванов. — Но в отличие от станций техобслуживания мы предоставляем только те услуги, которые можно оказать быстро».

На SuperExpress используется прием «сквозного проезда»: автомобиль заезжает на пост обслуживания с одной стороны, а выезжает с другой. Таким образом, пропускная способность мойки составляет 300-500 автомобилей в день, а комплекса по замене масла и жидкостей — 50-80 машин в день.

Пропускная способность «стандартной» питерской мойки, как автоматической, так и ручной (на которой обычно несколько постов обслуживания), по словам Иванова, меньше почти в два раза.

Автомобили на SuperExpress обслуживают две смены сотрудников по 12 человек (восемь — на мойке, и четыре — на замене масла). Все операции осуществляются конвейерным методом, но перед мойкой автомобиль обрабатывают вручную — смывают труднодоступные загрязнения. Вручную выполняется и окончательная сушка автомобиля. «Это позволяет довести качество мойки до уровня ручных автомоек, а по скорости не уступать автоматическим», — комментирует Иван Иванов.

При замене масла и других жидкостей автомобиль обслуживают сразу два мастера, в результате среднее время работы составляет 15 минут (в то время как на обычной станции этот процесс занимает от 40 минут до часа). «Более того, при замене жидкостей бесплатно осуществляется экспресс-диагностика автомобиля (эта услуга у нас называется “Чистые руки”). Мы проводим визуальный осмотр подвески, оцениваем уровень всех технологических жидкостей, в том числе в гидроусилителе руля, проверяем работу ламп, а также доливаем бачок омывателя», — продолжает Иван Иванов.

Менеджер «ПраймДевелопмент» подчеркивает, что в SuperExpress есть все расходные материалы (фильтры, масло, ремни, лампочки) для 99% автомобилей, начиная от отечественных и заканчивая Porsche, и продаются они по ценам не выше, чем в магазине.

Кроме того, на станции созданы комфортные условия для клиентов — им предлагают бесплатный кофе, есть игровая зона для детей. Маленьким посетителям нравятся вмонтированные в стеклянную стену, отделяющую зал ожидания от мойки, пистолеты, из которых можно поливать машины и принимать непосредственное участие в процессе. Как показывают опросы, немаловажным фактором привлекательности SuperExpress оказались чистые и удобные туалеты.

Холодный расчет

Компании «ПраймДевелопмент» пришлось тщательно выбирать место для «первой ласточки», чтобы рассчитывать на определенное количество автомобилистов, проживающих на расстоянии 5-10-минут езды от станции, а так же на тех, чьи постоянные маршруты пролегают мимо. Учитывали и наличие прямых конкурентов в радиусе двух километров.

Первая станция площадью около 1000 кв. м. появилась на пересечении двух оживленных магистралей — проспекта маршала Блюхера и Полюстровского проспекта (трафик здесь составляет около 70 тыс. автомобилей в день), по пути из центра города в спальные районы, что удобно для тех, кто возвращается с работы домой.

По опыту станций в США, комплекс на Блюхера должен привлекать от 0,5 до 1% проезжающих мимо автомобилистов, его расчетная мощность — 300 клиентов на мойку машин, и 50 — на замену масла. Предполагаемый оборот — от 80 млн руб. в год.

По словам Иванова, рынок автомоек Санкт-Петербурга, объем которого оценивается экспертами в 4 млрд руб. в год, насыщен не более чем на 50%. «Всего в городе около 600 ручных моек, есть две крупные сети Union и Alarm, каждая из которых имеет от 20 до 30 точек, остальные принадлежат единичным хозяевам. Автоматических моек сравнимого с SuperExpress уровня всего 12, качество же остальных, по мнению топ-менеджера, гораздо хуже.

Спрос на услуги по замене масла, по оценкам Иванова, также примерно в два раза превышает предложение. В Питере люди нередко вынуждены записываться на процедуру или стоять в очереди несколько часов. Поменять масло в городе можно либо на станции технического обслуживания, которая параллельно занимается ремонтом автомобилей, либо в гараже «у дяди Васи». При этом хозяин машины часто должен сам купить масло, фильтры и привезти их мастеру.

«Можно предположить, что поведение российских автомобилистов сильно отличается от поведения американских, на примере которых делались расчеты, — добавляет Иванов. — Но это не так. Проводимые нами регулярные опросы посетителей показывают, что в Санкт-Петербурге люди моют машины примерно с той же частотой, что и в США. Так, 40% наших клиентов приезжают примерно раз в неделю, 30% — чаще одного раза в неделю. Масло же владельцы меняют в среднем два раза в год — весной и осенью».

Дорога к клиенту

«ПраймДевелопмент» предприняла ряд рекламных ходов, чтобы привлечь больше клиентов. Так, светящаяся надпись SuperExpress на крыше станции хорошо видна проезжающим мимо автомобилистам. В общей сложности компания вложила 1,7 млн руб. во внутреннее и наружное оформление здания, установив лайтбоксы, флаги, указатели и таблички.

Рядом со въездом на станцию экспресс-обслуживания стоит рекламный щит, где компания информирует о различных акциях, например, «Мойка за 99 рублей». «С помощью этой акции мы смогли привлечь много людей», — говорит Иванов. Клиентов также оповещают с помощью листовок и флайеров, которые раздают промоутеры на перекрестках, кладут поддворники автомобилей, распространяют в расположенном неподалеку гипермаркете «Карусель» и ближайших бизнес-центрах. Всего компания уже раздала среди потенциальных клиентов около 100 тыс. листовок и потратила за семь месяцев около 2,5 млн руб. на промоакции и аренду щита.

Кроме того, SuperExpress предлагает 10% скидку членам различных сообществ автомобилистов. Однако продвижению в интернете компания пока не уделяла должного внимания — автомобилисты обсуждают на профильных форумах новый формат обслуживания, но возможно, этого недостаточно. «Наш сайт superx.ru пока не раскручен, а, наверное, он мог бы стать дополнительным источником привлечения клиентов, например, за счет размещения купонов со скидками, которые можно распечатать на принтере», — размышляет Иванов.

Не всем котам масло

По расчетам компании, количество клиентов к сентябрю 2010 года должно было достичь 70-80% от проектной мощности станции. Но добиться этого пока не удалось. На данный момент загруженность автомойки составляет около 50%, то есть не более 150 машин в день. И хотя жаркое лето без дождей, конечно, не способствовало спросу на услугу (компания, впрочем, удалось заработать на заправке кондиционеров), Иванов полагает, что при расчетах был недостаточно учтен фактор сезонности. Возможно, свою роль сыграл и менталитет питерских автомобилистов. «Люди думают, что красиво — значит, дорого, к тому же могут обмануть», — рассуждает топ-менеджер.

С заменой масла дело обстоит еще хуже — станция загружена не более чем на 40%. Компания теряет прибыль, так как замена масла — более дорогая услуга, чем мойка, и должна приносить половину прибыли. Но пока дает лишь 40%. На услугах автомойки компания сейчас зарабатывает 50% прибыли, и примерно 10% приносит химчистка и полировка.

Сложность в том, что менять масло на SuperExpress могут только владельцы машин старше трех лет, остальные обязаны менять жидкости только в аккредитованных дилерских автоцентрах. Однако 80% автопарка Санкт-Петербурга как раз составляют автомобили старше трех лет — казалось бы, вот аудитория, с которой можно работать. «Но возможно, как раз владельцы старых автомобилей боятся к нам обращаться, ожидая высоких цен, и по-прежнему предпочитают ездить к дяде Васе, — предполагает менеджер. — Менталитет поменять сложно». Статистика подтверждает его предположения — 75% клиентов приезжают на станцию на гарантийных автомобилях и пользуются только услугами мойки.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задание выполнено верно и в полном объеме;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задание выполнено с незначительными замечаниями;
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если задание выполнено на базовом уровне, но с ошибками;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если содержится большое количество ошибок, задание не выполнено.

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Практические задания

по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности в индустрии
питания»

1. Предположим, что продажи компании ежегодно росли на 10-12%, что было достаточно для успешного развития компании. При очередном подведении итогов оказалось, что компания находится на грани банкротства, хотя план по продажам продукции был выполнен.

Вопросы и задания: а) оцените сложившуюся ситуацию и определите, в чем заключались ошибки компании;

б) разработайте алгоритм действий компании по недопущению подобных ситуаций.

2. В результате диверсификации деятельности компания стала специализироваться на производстве и продаже сложной бытовой техники, требующей высокого уровня сервисного обслуживания. В связи с этим была проведена реорганизация отдела продаж и создана структура управления продажами с рыночной специализацией.

Вопросы и задания: а) проанализируйте варианты организационного построения управления продажами, определите, какие параметры им характерны;

б) приемлема ли в данной ситуации рыночная специализация организации управления продажами?;

в) какой вариант организационной структуры управления продажами предлагаете вы? Обоснуйте свое решение.

3. Компания в качестве основного инструмента конкурентной борьбы использует механизм снижения цен на свои товары. Однако анализ показывает, что объемы продаж постоянно падают. Рекламные кампании, проводимые фирмой, желаемого эффекта не имеют.

Вопросы и задания: а) поясните ситуацию, в которой находится компания;

б) разработайте и обоснуйте предложения по выходу компании из кризисного положения.

4. По данным социологического опроса компании «Маркетинг Машина», покупатели диктуют ряд условий при осуществлении покупок: экономия времени; высокое качество обслуживания; точное соответствие ожиданиям; забота; постоянный персонал; компетентные советы; доверительные отношения.

Вопросы и задания: а) Чем, по вашему, продиктованы эти условия покупателей?

б) Возможно ли соблюдение данных условий, если компания формирует свою программу обеспечения лояльности?

в) предложите варианты действий компании для соблюдения подобных условий

5. На основе анализа экономической и финансовой отчетности о деятельности ООО «Гранат» за 2013-2015 гг. рассчитать показатели, характеризующие рентабельность, эффективность и деловую активность организации, выявить и количественно оценить факторы, влияющие на них (результаты представить в форме отчета)

Критерии оценки:

- оценка «зачтено» выставляется студенту, если задание выполнено более чем на 70%;

- оценка «не зачтено», если задание выполнено менее чем на 70%.

1. На основании задания преподавателя создайте основные структурные элементы наполнения контента интернет магазина

2. Имеются облачные сервисы для создания интернет-магазинов:

1. Insales.ru
2. Ucoz.ru
3. Shop-script
4. Umi.ru
5. Storeland.ru
6. Malle.ru
7. Re-commerce.ru
8. Setup.ru
9. Nethouse.ru
10. Alltrades.ru
11. advantshop.net
12. cartenergy.ru
13. nnovo.ru
14. wix.com
15. jimdo.com

Проанализируйте 3 любых сервиса

Название и сайт сервиса			
Показатели для анализа			
Наличие бесплатной версии			
Стоимость платной версии (руб./ мес.)			
Домен в подарок			
Количество шаблонов на выбор			
Возможность оригинального дизайна			
С какого года работает сервис			
Мобильная версия			
Интеграция с платежными системами			
Интеграция с Яндекс Маркетом			
Интеграция с 1 С			
Личный кабинет для покупателей			
Авторизация через соцсети			
Бонусные программы для покупателей			
Скидочные купоны			
Он лайн консультант			
E-mail рассылка			
SMS уведомления			
Мультиязычность			
Модуль управления контекстной рекламой			
Наличие API (интерфейс прикладного программирования)			
Аналитика			
Мобильное приложение для управления магазином			
Примеры магазинов, работающих на данном конструкторе			

Условные обозначения

	указать наличие или отсутствие признака: + или -
	указать конкретные значения

1. Используя данные «Деловой игры» в разделе 5 просчитать затраты предприятия и провести оценку эффективности бизнеса с применением программ 1С-бухгалтерия и Projectexpert

Тема 5. Финансовое планирование и операционный анализ

1. Представьте результаты SWOT-анализа своего бизнес-проекта.
2. Заемщик взял в банке кредит в объеме 10000 рублей на 2 года. Годовая процентная ставка – 15%. Выплата процентов – в конце срока кредитования. Рассчитать плату за пользование кредитными ресурсами и наращенную сумму по данному кредитному контракту.
3. Какой объем финансовых средств клиент должен положить в банк сегодня, чтобы через год получить 110 тысяч рублей, если годовая процентная ставка потакого рода вкладам равна 10%?
4. Рассчитать доход банка, инвестирующего 500 тыс. рублей в рынок кредитных ресурсов в течение 4 лет при условии, что кредитная ставка равна 12%, а цикл инвестирования равен 1 году.
5. Проект требует единовременных инвестиций в размере 150 тыс. рублей и предполагает получение ежегодно по 50 тыс. рублей в течение 5 лет. Причем отдача начинается с конца второго года от момента вложения 150 тыс. рублей. Оценить целесообразность данной инвестиции, если текущая ставка дисконтирования равна 15%.
6. Коммерческий банк инвестирует средства в кредитование крупного концерна (клиент К1) и физического лица (К2). Сравните показатели эффективности инвестиций: $NPV(K1) > NPV(K2)$; $IRR(K1) < IRR(K2)$.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задание выполнено верно и в полном объеме;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задание выполнено с незначительными замечаниями;
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если задание выполнено на базовом уровне, но с ошибками;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если содержится большое количество ошибок, задание не выполнено.

АВТНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Деловая (ролевая) игра

по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности в индустрии
питания»

1. Тема (проблема) Оценка эффективности бизнеса
2. Концепция игры. Все задания распределяются между функциональными службами предприятия, которые должны провести анализ и оценку конкретного инвестиционного проекта.
 - составить калькуляцию себестоимости конкретного вида продукции;
 - сформировать реальные денежные потоки по инвестиционной и операционной деятельности;
 - рассчитать основные показатели эффективности инновационного проекта: чистый дисконтированный доход, внутренняя норма доходности, индекс доходности срок окупаемости реальных инвестиций (капиталовложений);
 - провести анализ показателей и сделать выводы по эффективности инновационного проекта.
3. Условия игры: группа делится на подгруппы по функциональным службам.
 - 1 подгруппа планово-экономический отдел
 - 2 подгруппа – отдел ценообразования
 - 3 подгруппа - отдел инвестиций
 - 3 подгруппа - собственники и руководство предприятия
4. По результатам работы подгрупп заполнить таблицы и составить служебную записку о целесообразности проекта
5. Задания

Лом и отходы черных металлов — один из основных видов сырья для производства металлургической продукции. Наиболее эффективное использование металлолома в процессе металлургического производства возможно только после его предварительной подготовки (переработки).

Амортизационный лом, как правило, смешан по видам и классам, пакеты из него, зачастую, содержат лом цветных металлов и неметаллические примеси, вредные для сталеплавильного производства.

Для полного или частичного решения проблемы максимального вовлечения в оборот вторичного сырья, особенно низкокачественных его

видов, необходимы соответствующие инвестиции в новые технологии и ломоперерабатывающее оборудование.

Существующая практика подготовки металлолома к переплаву предполагает в основном широкое использование разделительных способов и пакетирования. Пакетирование может удовлетворять требованиям по обеспечению необходимой оптимальной насыпной плотности и чистоты при подготовке к переплаву только обратной обрезки листового проката на металлургических предприятиях (с известным примерным химическим составом получаемых при этом пакетов). Однако при подготовке легковесного амортизационного металлолома, когда наряду с необходимостью повышения насыпной плотности должно обеспечиваться и повышение качества за счет максимально возможного удаления механических примесей цветных металлов, этот способ не решает проблемы и его применение представляется нецелесообразным.

Удаление из легковесного амортизационного лома механических примесей представляется возможным только при применении эффективных разделительных способов, в частности резки на гидравлических ножницах и особенно дробления. Этим способам переработки металлолома отдается предпочтение и за рубежом. Например, в США на гидравлических ножницах и дробителях перерабатывается примерно 20% от всего объема металлолома.

Более высокое качество продукции можно получить путем дробления металлолома в охлажденном состоянии. Дробление охлажденного до (—)140—150 °С металлолома основано на эффекте снижения в 4 и более раза ударной вязкости углеродистых сталей и неметаллических материалов при сохранении практически неизменной ударной вязкости легированных сталей и цветных металлов.

Продукция низкотемпературной переработки легковесного амортизационного металлолома — это мелкий чистый лом и сечка углеродистых марок стали с размерами кусков до 150 мм, насыпной плотностью 1,2—1,7 т/м³ и остаточным содержанием примесей цветных металлов 0,10-0,15%, а также легированный лом, отходы чугуна, цветные металлы и неметаллические материалы.

Чистый углеродистый продукт, может быть приравнен к наиболее высококачественному сырью, а его получение в результате низкотемпературной переработки легковесного металлолома, по сравнению с существующими способами подготовки металлолома к переплаву, обеспечивает следующие ожидаемые преимущества:

- повышение выхода годного в сталеплавильных агрегатах, за счет снижения угара, металла и таким образом сокращение удельного расхода металлошихты;

- снижение доли переназначения плавов из-за повышенного содержания примесей цветных металлов и, как следствие, повышение ритмичности работы и улучшение технико-экономических показателей сталеплавильных цехов;

- сокращение циклов плавки и повышение производительности сталеплавильных агрегатов за счет сокращения продолжительности завалки при увеличении насыпного веса металлолома;

- получение в качестве побочных продуктов лома цветных металлов и неметаллических материалов для использования их в качестве исходного сырья в других отраслях народного хозяйства.

Поточные линии низкотемпературной переработки легковесного амортизационного металлолома предназначаются к использованию в копровых цехах металлургических предприятий у крупных предприятий «Вторчермета».

В поточной линии с годовой производительностью по дробленому продукту 60 тыс. т подлежит переработке 77 тыс. т негабаритного металлолома, поступающего по заготовительной цене

26,30 дол./т.

Период реализации инновационно-инвестиционного проекта равен 10 годам. Производственная мощность технологической линии криогенной переработки — 60 тыс. т дробленого продукта в год. При этом в первом году осуществления проекта предполагается получение 30 тыс. т продукции, на втором-восьмом годах по 60 тыс. т продукции в год, на девятом — 40 тыс. т, на десятом — 25 тыс. т при ценах реализации (без НДС) по соответствующим периодам 70, 65, 63, 58 дол./т.

Для осуществления проекта на создание соответствующих основных фондов требуется 3273 тыс. дол. инвестиций, которые предполагается сформировать за счет собственных средств (капитала) предприятия. Первоначальная стоимость зданий и сооружений — 719 тыс. дол., стоимость машин и оборудования — 2554 тыс. дол.

Технологический состав капитальных вложений (по видам основных фондов) и их распределение по годам (шкагам) реализации проекта представлены в табл. 1.

Таблица 1. Затраты по инвестиционной деятельности, тыс. дол.

Наименование показателя {приобретения активов)	Значение показателя по шагам			расчета ликвидация
	0-й	1-й	2-й	
1. Здания, сооружения		100	619	400
2. Машины и оборудование:				
пакетировочные прессы и краны		608	100	200
турбохолодильные машины		611		
дробитель		1017		
сепарационное оборудование		218		
ИТОГО машины и оборудование		2454	100	200
ВСЕГО (1 + 2)		2554	719	600

Годовая норма амортизационных отчислений по видам основных фондов составляет, %:

- здания, сооружения — 2;
- пакетировочные прессы, краны — 10;

- турбохолодильные машины — 9;
- дробитель — 14;
- сепарационное оборудование — 8.

Нормы расхода материальных ресурсов на изготовление тонны готовой продукции и покупные цены по каждому виду материальных ресурсов представлены в табл. 2.

Таблица 2. Нормы расхода и покупные цены на основные виды материальных ресурсов

Вид материальных ресурсов	Норма расхода	Цена, дол./т(кВтч, м ³)
1. Легковесный амортизационный лом	1283,3 кг/т	31,56
2. Отходы: неметаллические материалы	248,5 кг/т	без цены
отходы цветных металлов	29,6 кг/т	311,28
легированный металлолом	5,2 кг/т	194,40
3. Электроэнергия	158,7кВтч	0,018
4. Вода техническая	0,5 м ³	0,016
5. Жидкий азот	51,3 кг/т	48,00

Сдельные расценки производственных рабочих на выпуск 1 т чистого дробленого продукта составляют 0,84 дол. Отчисления на социальные нужды — 35,6%.

Расходы на содержание и эксплуатацию машин и оборудования составляют 12,5% их стоимости.

При производстве 60 тыс. т чистого дробленого продукта в год:

- цеховые расходы составляют 56% от зарплаты производственных рабочих;
- общехозяйственные расходы составляют 300% от зарплаты производственных рабочих;
- внепроизводственные расходы составляют 0,5% от производственной себестоимости.

Задание № 1 Составление калькуляции чистого дробленого продукта

1.1 Определение величины материальных затрат

В соответствии с цифровой информацией задания по нормам расхода и покупным ценам отдельных видов материальных ресурсов порядок расчетов может быть представлен в табличной форме. При этом ставка налога на добавленную стоимость принимается на уровне 18%, и, следовательно, цена отдельных видов материальных ресурсов, принятая в расчете материальных затрат в калькуляции себестоимости, может быть определена как отношение: покупная цена /1,2

Таблица 3- Расчет стоимости материальных ресурсов (на 1 т дробленого продукта)

Наименование материальных ресурсов	Норма расхода	Покупная цена	Цена без НДС	Сумма, ДОЛ./Т
1	2	3	4 = 3:1,2	5 = 2x4
1. Легковесный амортизационный лом				
2. Отходы (-)				
Неметаллические материалы				
Отходы цветных металлов				
Легированный металлолом				
ИТОГО отходов				
ИТОГО задано за вычетом отходов				
3. Электроэнергия				
4. Вода техническая				
5. Жидкий азот				
ИТОГО материальные затраты				

1.2. Определение величины амортизационных отчислений и расходов по содержанию и эксплуатации оборудования

В соответствии с цифровой информацией задания по инвестициям основные фонды (табл. 1) и нормам амортизации по видам основных фондов производят расчет суммы амортизационных отчислений (табл. 4).

Таблица 4 Расчет амортизационных отчислений

Виды основных фондов	Нормы амортизации, %	Стоимость основных фондов		Сумма амортизационных отчислений	
		Шаг 1-й	Шаги 2-10-й	Шаг 1-й	Шаг 2-10 й
1	2	3	4	5 = 2x3	6 = 2x4
1. Здания, сооружения					
2. Машины и оборудование					
пакетировочные					
прессы, краны					
турбохолодильные машины					
дробитель					
сепараторы					
ИТОГО машины и					
оборудование					
ВСЕГО (1 +2)					

Стоимость основных фондов по 2—10 шагам расчета определяется как сумма капиталовложений по первому и второму шагам расчета (табл. 1).

В соответствии с исходными данными задания по объемам производства чистого дробленого продукта амортизационные отчисления в расчете на единицу продукции составят:

по первому году (шагу) реализации проекта

по второму — восьмому годам

по девятому году

Общая сумма расходов по содержанию и эксплуатации оборудования составит: по первому году реализации проекта

по второму — десятому годам

В расчете на единицу продукции расходы по содержанию и эксплуатации оборудования составят:

По первому году реализации проекта

по второму — восьмому годам

по девятому году

по десятому году

1.3. Определение величины отчислений на социальные нужды, цеховых расходов, общехозяйственных расходов и составление калькуляции себестоимости

Исходя из величины сделанных расценок на производство единицы продукции и нормативов отчислений на социальные нужды, сумма отчислений в расчете на единицу продукции составит:

Согласно заданию, при годовом выпуске продукции 60 тыс. т расходы в расчете на единицу продукции составляют:

цеховые

общехозяйственные

Общая сумма составит: цеховые расходы

общехозяйственные расходы

Уровень цеховых и общехозяйственных расходов (условно-постоянные расходы) в расчете на единицу продукции в зависимости от годового объема выпуска продукции по шагам реализации проекта показан в табл. 5.

Расчеты по эпизодам 1.1, 1.2, 1.3 позволяют составить калькуляцию себестоимости продукции по отдельным шагам расчета (табл. 6).

Таблица 5 Цеховые и общехозяйственные расходы на единицу продукции

Шаг расчета (год)	Годовой объем производства продукции	Цеховые расходы, дол./т	Общехозяйственные расходы, дол./т
2-8-й			
1-й			
9-й			
10-й			

Таблица 6 -Изменение уровня себестоимости 1 т чистого дробленого продукта в зависимости от объема производства продукции, дол./т

Калькуляционные статьи расходов	Шаг расчёта (год)			
	1-й	2-8-й	9-й	10-й
	30 тыс. т	60 тыс. т	40 тыс. т	25 тыс. т
1. Сырье и основные материалы (легковесный амортизационный лом)				
2. Отходы и попутная продукция				
ИТОГО задано расходы по переделу				
3. Электроэнергия				
4. Вода				
5. Жидкий азот				
6. Зарплата производственных рабочих-				
7. Страховые взносы				
ИТОГО переменные расходы (1 +2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7)				
8. Амортизация				
9. Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования				
10.. Прочие цеховые расходы				
11. Общехозяйственные расходы				
ИТОГО постоянные расходы (8 + 9+ 10+ 11)				
Производственная себестоимость				
Внепроизводственные расходы				
Полная себестоимость				

Задание № 2. Формирование реальных денежных потоков по операционной и инвестиционной деятельности

2.1. Поток реальных денег по операционной деятельности

В соответствии с цифровой информацией задания и данными табл. 6 по уровню себестоимости единицы продукции в зависимости от объема производства денежный поток по операционной деятельности в процессе осуществления инновационного проекта может быть представлен в следующем виде (табл. 7).

Таблица 7 -Поток реальных денег по операционной деятельности, тыс. дол.

Показатели	Номер строки	Шаг расчета (год)			
		1-й	2-8-й	9-й	10-й
Объем реализации, тыс. т	1				
Оптовая цена (без НДС), дол./т	2				
Выручка от продаж (стр. 1 x стр. 2)	3				
Переменные затраты в себестоимости (табл.6 x стр. 1)	4				
Постоянные затраты в себестоимости (табл. 6хстр. 1)	5				
Амортизация (табл. 6 x стр. 1)	6				
Прибыль от продаж (стр. 3 - стр. 4 -	7				

Показатели	Номер строки	Шаг расчета (год)			
		1-й	2-8-й	9-й	10-й
стр. 5)					
Первоочередные налоги	8				
Налогооблагаемая прибыль (стр. 7 - стр. 8)	9				
Налог на прибыль (стр. 9х0,24)	10				
Чистая прибыль (стр. 9- стр.10)	11				
Чистый приток денег (стр. 6+стр. 11)	12				

При расчете налогооблагаемой прибыли величина первоочередных налогов и платежей, отнесенных на финансовые результаты хозяйственной деятельности, может быть ориентирована на уровень 4—8% от объема реализации продукции (выручки от продаж).

Ставка налога на прибыль взята в размере 20% по налоговому законодательству

2.2. Поток реальных денег по операционной и инвестиционной деятельности

Цифровая информация табл. 1 и 6 позволяет представить приток реальных денег по операционной деятельности и отток реальных денег по инвестиционной деятельности по шагам расчета (табл. 8).

Таблица 8 Операционные и инвестиционные денежные потоки, тыс. дол.

Шаг расчета (год)	Приток денег по операционной деятельности	Отток денег по инвестиционной деятельности
1-й		
2-й		
3-й		
4-й		
5-й		
6-й		
7-й		
8-й		
9-й		
10-й		

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задание выполнено верно и в полном объеме;

- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задание выполнено с незначительными замечаниями;

- оценка «удовлетворительно» выставляется, если задание выполнено на базовом уровне, но с ошибками;

- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если содержится большое количество ошибок, задание не выполнено.