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

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ОСНОВЫ БИЗНЕСА

Специальность: 38.05.02 Таможенное дело
Направленность (профиль): «Таможенные платежи»
Форма обучения: очная, заочная
Квалификация (степень) выпускника: специалист таможенного дела
Срок обучения: очная форма – 5 лет, заочная форма – 5 лет 6 мес.

Вид учебной работы	Трудоемкость, часы (з.е.)	
	Очная форма	Заочная форма
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем:	88(2,44)	18(0,5)
Аудиторные занятия, часов всего, в том числе:	86(2,38)	16(0,44)
• лекции	34(0,94)	6(0,17)
• практические занятия	52(1,44)	10(0,28)
Промежуточная аттестация (контактная работа)	2(0,06)	2(0,06)
2. Самостоятельная работа студентов, всего	58(1,61)	191(5,31)
• др. формы самостоятельной работы	58(1,61)	191(5,31)
3. Промежуточная аттестация: экзамен	70(1,94)	7(0,19)
Итого	216(6)	216(6)

Казань 2019

Хвалёв К.С. Основы бизнеса: Рабочая программа дисциплины (модуля). – Казань: Казанский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, 2019. – 88 с.

Рабочая программа по дисциплине (модулю) «Основы бизнеса» по специальности 38.05.02 Таможенное дело, направленность «Таможенные платежи» составлена Хвалёвым К.С., доцентом кафедры экономики и инноватики Казанского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по специальности «Таможенное дело», утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «17» августа 2015 г. № 850, и учебными планами по специальности 38.05.02 Таможенное дело, направленность (профиль) «Таможенные платежи» (год начала подготовки - 2019).

Рабочая программа:

обсуждена и рекомендована к утверждению решением кафедры экономики и инноватики Казанского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации «23» марта 2019 г., протокол № 12.

одобрена Научно-методическим советом Казанского кооперативного института (филиала) от 03.04.2019, протокол № 5.

утверждена Ученым советом Российского университета кооперации от 18.04.2019, протокол № 4.

© АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации» Казанский кооперативный институт (филиал), 2019
© Хвалёв К.С., 2019

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели и задачи освоения дисциплины (модуля) 4
2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы 4
3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю) 4
4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы 5
5. Содержание дисциплины (модуля) 6
5.1. Содержание разделов, тем дисциплины (модуля) 6
5.2. Междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами (модулями) 9
5.3. Разделы, темы дисциплины (модуля) и виды занятий 9
6.Лабораторный практикум 10
7. Практические занятия (семинары) 10
8. Примерная тематика курсовых проектов (работ) 14
9. Самостоятельная работа студента 14
10. Перечень учебно–методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю) 18
11. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля) 19
12. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля) 20
13. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости) 20
14. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю) 21
15. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля) 21
16. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины (модуля) для преподавателей, образовательные технологии 23
ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ) 25
1. Паспорт фонда оценочных средств 26
1. 1. Компетенции, формируемые в процессе изучения дисциплины 26
1.2. Сведения об иных дисциплинах (преподаваемых, в том числе, на других кафедрах) участвующих в формировании данных компетенций 26
1.3. Этапы формирования и программа оценивания контролируемой компетенции 26
1.4. Показатели и критерии оценивания компетенций, шкала оценивания 29
2. Типовые контрольные задания для оценки результатов обучения по дисциплине и иные материалы для подготовки к промежуточной аттестации 33
2.1. Материалы для подготовки к промежуточной аттестации 33
2.2. Комплект экзаменационных билетов для проведения промежуточной аттестации 41
Комплект тестовых заданий для проведения экзамена по дисциплине 52
2.3. Критерии оценки для проведения экзамена по дисциплине 57
2.4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания по дисциплине 57
ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ) 58
Деловая (ролевая) игра 59
Кейс-задачи 70
Индивидуальное творческое задание 77

1. Цели и задачи освоения дисциплины (модуля)

Цель освоения дисциплины «Основы бизнеса»— является формирование у обучающихся общекультурной (ОК-7) и профессиональной (ПК-36) компетенций: «способностью использовать основы экономических и математических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах» и «владением методами анализа финансово-хозяйственной деятельности участников ВЭД».

Задачи освоения дисциплины:

- ознакомление с концептуальными положениями основ бизнеса;
- приобретение умений управлять процессами реализации бизнеса;
- освоение подходов, позволяющих оценить эффективность бизнеса;
- приобретение базовых навыков практической работы в области развития и управления бизнесом, а также в разрешении практических проблем функционирования бизнеса.

2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к дисциплинам по выбору вариативной части блока Б1 «Дисциплины (модули)»

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

Экономическая теория (ОК-7; ОПК-5);

Психология и конфликтология (ОК-3; ОК-4);

Информатика (ОПК-3);

Правоведение (ОК-8).

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю)

Изучение дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

ОК-7 – способностью использовать основы экономических и математических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах;

ПК-36 - владением методами анализа финансово-хозяйственной деятельности участников ВЭД.

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

Формируемые компетенции (код компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), характеризующие этапы формирования компетенций	Наименование оценочного средства
ОК-7 ПК-36	Знать основы организации и планирования деятельности предприятий	*Творческое задание*
	Знать основные экономические показатели, используемые при расчете и подготовке экономического проекта;	
	Знать структуру управленческих решений;	
	Знать особенности рисков и их последствия для социально-экономической составляющей общества;	
	Уметь прогнозировать спрос и предложения на услуги, планировать издержки и финансовые результаты деятельности предприятий;	*Кейс-задачи*
	Уметь использовать малую группу работников при разработке экономического проекта;	
	Уметь анализировать возникшие риски и возможные социально-экономические последствия при разработке планов;	
	Уметь выделять, формулировать и аргументировать варианты управленческих решений;	
	Владеть навыками анализа экономического проекта;	*Деловая игра*
	Владеть навыками менеджмента;	
	Владеть способностями к критической оценке и обосновывать предложения по совершенствованию управленческих решений;	
	Владеть способами управления рисками и выявлять социально-экономические последствия при не рациональном управленческом решении.	

4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

очная форма обучения

Вид учебной деятельности		Часов	
		Всего	По семестрам
			3
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем:		88	88
Аудиторные занятия всего, в том числе:		86	86
Лекции		34	34
Практические занятия		52	52
Промежуточная аттестация (контактная работа)		2	2
2. Самостоятельная работа студента всего, в том числе:		58	58
Другие виды самостоятельной работы		58	58
Вид промежуточной аттестации - экзамен		70	70
ИТОГО: Общая трудоемкость	часов	216	216
	зач. ед.	6	6

заочная форма обучения

Вид учебной деятельности		Часов	
		Всего	По курсам
			3
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем:		18	18
Аудиторные занятия всего, в том числе:		16	16
Лекции		6	6
Практические занятия		10	10
Промежуточная аттестация (контактная работа)		2	2
2. Самостоятельная работа студента всего, в том числе:		191	191
Другие виды самостоятельной работы		191	191
Вид промежуточной аттестации – экзамен		7	7
ИТОГО:	часов	216	216
Общая трудоемкость	зач. ед.	6	6

5. Содержание дисциплины (модуля)

5.1. Содержание разделов, тем дисциплины (модуля)

Раздел 1. Социально-психологическая адаптация студентов к предпринимательской деятельности

Тема 1.1. Психология бизнеса и предпринимательское мышление

Особенности организации рабочего времени предпринимателя. Навыки эффективной презентации. Проведение совещаний. Переговоры: статусные и жесткие переговоры, психотехники влияния. Технология внешних коммуникаций: публичные выступления. Выстраивание бизнес-контактов. Особенности деловых переговоров. Типы личностей. Особенности коммуникаций. Жесты и физиогномика.

Тема 1.2. Нормативно-правовая база, регламентирующая деятельность малого и среднего бизнеса в России

Получение разрешительных документов для ведения бизнеса. Лицензирование отдельных видов деятельности, сертификация. Ответственность за ведение деятельности без разрешительных документов. Правовые аспекты ведения предпринимательской деятельности: сделки. Форма договора и последствия его несоблюдения. Принципы и порядок взаимодействия с контрольными (надзорными), а также государственными и муниципальными органами. Законодательство о защите прав потребителей (в том числе с точки зрения предпринимателя). Ликвидация предприятия, ответственность должностных лиц организаций и предпринимателей. Государственная регистрация бизнеса. Выбор организационно-правовой формы. Разработка учредительных документов. Выбор системы налогообложения. Открытие расчетного счета в банке. Формы государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. Особенности государственных программ, реализуемых на территории России и в регионах. Особенности

документационного обеспечения участников государственных программ. Способы и приемы взаимодействия с государственными структурами.

Раздел 2. Исследование рынка и формирование маркетинговой стратегии

Тема 2.1. Планирование маркетинга и маркетинговые коммуникации

Понятие рынка, его исследование, сегменты рынка. Выбор предпринимательской ниши. Особенности тестирования ниши. Основные инструменты маркетинга: товар, цена, продвижение, сбыт. SWOT-анализ. Оценка рынков сбыта товара (услуги). Методы ценообразования, анализ ценообразующих факторов. Сегментирование рынка потребителей: этапы, определение целевой аудитории. Маркетинговая стратегия бизнеса. 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. Формирование комплекса маркетинговых коммуникаций фирмы. Реклама в системе маркетинга. Задачи и эффективность рекламы. Подготовка рекламной кампании. Оптимизация затрат на продвижение и инструменты малобюджетного маркетинга. Партизанский маркетинг, вирусный маркетинг, блоггинг. Интернет-маркетинг. Нестандартные решения в области PR и рекламы.

Тема 2.1. Ценоообразование и управление себестоимостью

Особенности ценообразования (директ-кост, таргет-кост, стандарт-кост и др.). Методы управления затратами и себестоимостью. Структура и механизм формирования себестоимости. Структура и методы расчета нормы рентабельности. Методы планирования цены. Дифференцирование цен. Структура расходов. Формирование сметы затрат.

Раздел 3. Ресурсообеспечение деятельности малого и среднего бизнеса

Тема 3.1. Рабочий процесс и устойчивое развитие

Описание процесса производства продукта, или схемы предоставления соответствующей услуги (ключевые точки). Развитие проекта с учетом его прибыльности. Проработка позитивного и негативного варианта развития бизнеса, наличие антикризисного плана. Экономическая устойчивость. Формирование стабильного спроса на производимую продукцию (услуги) Социальная стабильность. Влияние проекта на здоровье (и масштабы влияния); доступность продукта (услуги) разным слоям населения. Экологическая стабильность. Мероприятия, для создания устойчивого положения на рынке

Тема 3.2. Организационное планирование

Особенности кадрового и организационного планирования. Определение потребности в кадрах и расчет ФОТа. Материально-техническое обеспечение. Планирование потребности в материальных затратах. Планирование производственных запасов. Производственная программа и производственная мощность. Структура капитальных затрат. Определение стоимости объектов инвестиций: производственной площади, зданий и сооружений, технологического оборудования, подготовки производства.

Раздел 4. Использование ИТ-технологий в бизнесе

Тема 4.1. Налоговое планирование и основы «1С: предприятие»

Основы ведения бух.учета в программе 1С. Формирование счета, подготовка доверенности, акта, счет- фактуры. Составление и подготовка налоговой отчетности по упрощенной и вмененной схеме налогового обложения.

Тема 4.2. Механизм создания интернет-магазина

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

Раздел 5. Финансовое планирование, операционный анализ и управление рисками малого и среднего бизнеса

Тема 5.1 Финансовое планирование

Формирование финансовой модели проекта. Резюме проекта и особенности его формирования. Механизм анализа источников и условий финансирования бизнес-плана. Разработка бюджета доходов и расходов. Формирование бюджета движения денежных средств. Расчет внутренней нормы доходности, текущей и чистой дисконтированной стоимости. Графический анализ внутренней нормы доходности. Планирование чистых денежных потоков. Финансовый профиль проекта: структура, графическое построение. Оценка эффективности проекта *(с помощью Projectexpert).*

Тема 5.2 Операционный анализ и управление рисками малого и среднего бизнеса

Содержание и инструменты операционного анализа. Расчет точки безубыточности, графический анализ безубыточности. Расчет операционного рычага, порога безопасности, анализ использования ресурсов производства. Понятие и сущность риска. Виды рисков. Методы управления рисками малого и среднего бизнеса.

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

Дисциплина «Основы бизнеса» формирует компетенции ОК-7, ПК-36, необходимые в дальнейшем для формирования компетенций ПК-9, ПК-10, ПК-11.

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

очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы дисциплины (модуля)	Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в часах)			
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	Всего
I.	Социально-психологическая адаптация студентов к предпринимательской деятельности	6	10	6	22
1.	Психология бизнеса и предпринимательское мышление	2	6	-	8
2.	Нормативно-правовая база, регламентирующая деятельность малого и среднего бизнеса в России.	4	4	6	14
II.	Исследование рынка и формирование маркетинговой стратегии	8	12	14	34
3.	Планирование маркетинга и маркетинговые коммуникации.	4	6	6	16
4.	Ценоообразование и управление себестоимостью.	4	6	8	18
III.	Ресурсообеспечение деятельности малого и среднего бизнеса	6	10	10	26
5.	Рабочий процесс и устойчивое развитие.	2	4	4	10
6.	Организационное планирование.	4	6	6	16
IV.	Использование ИТ-технологий в бизнесе	8	10	14	32
7.	Налоговое планирование и основы «1С: предприятие»	4	4	6	14
8.	Механизм создания интернет-магазина	4	6	8	18
V.	Финансовое планирование, операционный анализ и управление рисками малого и среднего бизнеса	6	10	14	30
9.	Финансовое планирование	4	6	8	18
10.	Операционный анализ и управление рисками малого и среднего бизнеса	2	4	6	12
	Итого	34	52	58	144

заочная форма обучения

№ п/п	Наименование темы дисциплины (модуля)	Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в часах)			
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	Всего
I.	Социально-психологическая адаптация студентов к предпринимательской деятельности	2	2	30	34
1.	Психология бизнеса и предпринимательское мышление	1	1	10	12
2.	Нормативно-правовая база, регламентирующая деятельность малого и среднего бизнеса в России.	1	1	20	22
II.	Исследование рынка и формирование маркетинговой стратегии	2	2	40	44
3.	Планирование маркетинга и маркетинговые коммуникации.	1	1	20	22
4.	Ценоообразование и управление себестоимостью.	1	1	20	22
III.	Ресурсообеспечение деятельности малого и среднего бизнеса	2	2	38	42
5.	Рабочий процесс и устойчивое развитие.	1	1	18	20
6.	Организационное планирование.	1	1	20	22
IV.	Использование ИТ-технологий в бизнесе		2	39	41
7.	Налоговое планирование и основы «1С: предприятие»		1	20	21
8.	Механизм создания интернет-магазина		1	19	20
V.	Финансовое планирование, операционный анализ и управление рисками малого и среднего бизнеса		2	44	46
9.	Финансовое планирование		1	22	23
10.	Операционный анализ и управление рисками малого и среднего бизнеса		1	22	23
	Итого	6	10	191	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.	Психология бизнеса и предпринимательское мышление	1.Организация рабочего времени предпринимателя. 2.Создание эффективной презентации предпринимателя. 3.Технология внешних коммуникаций: публичные выступления. 4.Проведение совещаний, деловых переговоров 5.Особенности коммуникаций, обусловленных типами личностей.	6
2.	Нормативно-правовая база, регламентирующая деятельность малого и среднего бизнеса в России.	1. Правовые аспекты ведения предпринимательской деятельности. 2. Получение разрешительных документов для ведения бизнеса. 3. Лицензирование отдельных видов деятельности, декларирование и сертификация товаров и услуг. 4. Принципы и порядок взаимодействия с контрольными (надзорными), а также государственными и муниципальными органами. 5. Законодательство о защите прав потребителей. 6. Государственные программы по поддержке малого и среднего бизнеса, реализуемые на территории России и в регионах.	4
3.	Планирование маркетинга и маркетинговые коммуникации.	1. Маркетинговая стратегия бизнеса. 2. Основных этапы планирования маркетинга. 3. Понятие рынка. Оценка рынков сбыта товаров и услуг. 4. Формирование комплекса маркетинговых коммуникаций фирмы.	6
4.	Ценоообразование и управление себестоимостью.	1.Особенности ценообразования 2.Методы управления затратами и себестоимостью. 3.Структура и методы расчета нормы рентабельности.	6
5.	Рабочий процесс и устойчивое развитие.	1. Процесс производства продукта (ключевые точки). 2. Позитивный и негативный вариант развития бизнеса, разработка антикризисного плана. 3. Мероприятия по созданию устойчивого положения на рынке. Экономическая устойчивость. 4. Формирование стабильного спроса на производимую продукцию (услуги).	4

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины (модуля)	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость (час.)
6.	Организационное планирование.	1.Определение потребностей в кадрах и расчет ФОТа. 2.Планирование потребностей в материальных затратах. 3.Планирование производственных запасов. 4.Производственная программа и производственная мощность. 5.Определение стоимости объектов инвестиций.	6
7.	Налоговое планирование и основы «1С: предприятие»	1. Основы ведения бухгалтерского учета в программе «1С – предприятие» 2. Составление и подготовка налоговой отчетности по упрощенной и вмененной схеме налогового обложения.	4
8.	Механизм создания интернет-магазина	1. Этапы создания интернет-магазина. 2. Особенности формирования контента. 3. Интеграция с электронными платежными системами. 4. Интеграция с яндекс-маркетом.	6
9.	Финансовое планирование	1. Расчет точки безубыточности, графический анализ безубыточности. 2. Анализ использования ресурсов производства. 3. Методы управления рисками малого и среднего бизнеса.	6
10.	Операционный анализ и управление рисками малого и среднего бизнеса	1. Механизм анализа источников и условий финансирования бизнес-плана. 2. Разработка бюджета доходов и расходов. 3. Оценка эффективности проекта (с помощью Projectexpert).	4
	Итого		**52**

заочная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины (модуля)	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость (час.)
1.	Психология бизнеса и предпринимательское мышление	1. Организация рабочего времени предпринимателя. 2. Создание эффективной презентации предпринимателя. 3. Технология внешних коммуникаций: публичные выступления. 4. Проведение совещаний, деловых переговоров 5. Особенности коммуникаций, обусловленных типами личностей.	1

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины (модуля)	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость (час.)
2.	Нормативно-правовая база, регламентирующая деятельность малого и среднего бизнеса в России	1. Правовые аспекты ведения предпринимательской деятельности. 2. Получение разрешительных документов для ведения бизнеса. 3. Лицензирование отдельных видов деятельности, декларирование и сертификация товаров и услуг. 4. Принципы и порядок взаимодействия с контрольными (надзорными), а также государственными и муниципальными органами. 5. Законодательство о защите прав потребителей. 6. Государственные программы по поддержке малого и среднего бизнеса, реализуемые на территории России и в регионах.	1
3.	Планирование маркетинга и маркетинговые коммуникации.	1. Маркетинговая стратегия бизнеса. 2. Основных этапы планирования маркетинга. 3. Понятие рынка. Оценка рынков сбыта товаров и услуг. 4. Формирование комплекса маркетинговых коммуникаций фирмы.	1
4.	Ценоообразование и управление себестоимостью.	1. Особенности ценообразования 2. Методы управления затратами и себестоимостью. 3. Структура и методы расчета нормы рентабельности.	1
5.	Рабочий процесс и устойчивое развитие.	1. Процесс производства продукта (ключевые точки). 2. Позитивный и негативный вариант развития бизнеса, разработка антикризисного плана. 3. Мероприятия по созданию устойчивого положения на рынке. Экономическая устойчивость. 4.Формирование стабильного спроса на производимую продукцию (услуги).	1
6.	Организационное планирование.	1. Определение потребностей в кадрах и расчет ФОТа. 2. Планирование потребностей в материальных затратах. 3. Планирование производственных запасов. 4. Производственная программа и производственная мощность. 5. Определение стоимости объектов инвестиций.	1
7.	Налоговое планирование и основы «1С: предприятие»	1. Основы ведения бухгалтерского учета в программе «1С – предприятие» 2. Составление и подготовка налоговой отчетности по упрощенной и вмененной схеме налогового обложения.	1

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины (модуля)	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость (час.)
8.	Механизм создания интернет-магазина	1. Этапы создания интернет-магазина. 2. Особенности формирования контента. 3. Интеграция с электронными платежными системами. 4. Интеграция с яндекс-маркетом.	1
9.	Финансовое планирование	1. Расчет точки безубыточности, графический анализ безубыточности. 2. Анализ использования ресурсов производства. 3. Методы управления рисками малого и среднего бизнеса.	1
10.	Операционный анализ и управление рисками малого и среднего бизнеса	1. Механизм анализа источников и условий финансирования бизнес-плана. 2. Разработка бюджета доходов и расходов. 3. Оценка эффективности проекта (с помощью Projectexpert).	1
	Итого		**10**

8. Примерная тематика курсовых проектов (работ)

Курсовые проекты (работы) не предусмотрены учебными планами.

9. Самостоятельная работа студента

Раздел 1. Социально-психологическая адаптация студентов к предпринимательской деятельности

Тема 1.1. Психология бизнеса и предпринимательское мышление

Вопросы:

Особенности организации рабочего времени предпринимателя.

Навыки эффективной презентации. Проведение совещаний.

Переговоры: статусные и жесткие переговоры, психотехники влияния.

Технология внешних коммуникаций: публичные выступления.

Выстраивание бизнес-контактов.

Особенности деловых переговоров.

Типы личностей. Особенности коммуникаций.

Жесты и физиогномика.

Краткие рекомендации: Особое внимание уделить изучению вопроса организации рабочего времени предпринимателя

Оценочные средства: конспект лекций, тесты.

Тема 1.2. Нормативно-правовая база, регламентирующая деятельность малого и среднего бизнеса в России

Вопросы:

Получение разрешительных документов для ведения бизнеса.

Лицензирование отдельных видов деятельности, сертификация.

Ответственность за ведение деятельности без разрешительных

документов.

Правовые аспекты ведения предпринимательской деятельности: сделки.

Форма договора и последствия его несоблюдения.

Принципы и порядок взаимодействия с контрольными (надзорными), а также государственными и муниципальными органами.

Законодательство о защите прав потребителей (в том числе с точки зрения предпринимателя).

Ликвидация предприятия, ответственность должностных лиц организаций и предпринимателей.

Государственная регистрация бизнеса.

Выбор организационно-правовой формы. Разработка учредительных документов.

Выбор системы налогообложения.

Открытие расчетного счета в банке.

Формы государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

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

Особенности документационного обеспечения участников государственных программ.

Способы и приемы взаимодействия с государственными структурами.

Краткие рекомендации: Особое внимание уделить правовым аспектам ведения предпринимательской деятельности

Оценочные средства: конспект лекций, тесты.

Раздел 2. Исследование рынка и формирование маркетинговой стратегии

Тема 2.1.Планирование маркетинга и маркетинговые коммуникации

Вопросы:

Понятие рынка, его исследование, сегменты рынка.

Выбор предпринимательской ниши.

Особенности тестирования ниши.

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

Оценка рынков сбыта товара (услуги).

Методы ценообразования, анализ ценообразующих факторов.

Сегментирование рынка потребителей: этапы, определение целевой аудитории.

Маркетинговая стратегия бизнеса.

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.

Формирование комплекса маркетинговых коммуникаций фирмы.

Реклама в системе маркетинга.

Задачи и эффективность рекламы.

Подготовка рекламной кампании.

Оптимизация затрат на продвижение и инструменты малобюджетного маркетинга.

Партизанский маркетинг, вирусный маркетинг, блоггинг.

Интернет-маркетинг.

Нестандартные решения в области PR и рекламы.

Краткие рекомендации: Особое внимание уделить изучению вопроса формирования комплекса маркетинговых коммуникаций

Оценочные средства: конспект лекций, тесты.

Тема 2.2. Ценоообразование и управление себестоимостью

Вопросы:

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

Методы управления затратами и себестоимостью.

Структура и механизм формирования себестоимости.

Структура и методы расчета нормы рентабельности.

Методы планирования цены.

Дифференцирование цен.

Структура расходов.

Формирование сметы затрат.

Краткие рекомендации: Особое внимание уделить изучению методов управления затратами и себестоимостью

Оценочные средства: конспект лекций, тесты.

Раздел 3. Ресурсообеспечение деятельности малого и среднего бизнеса

Тема 3.1. Рабочий процесс и устойчивое развитие

Вопросы:

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

Развитие проекта с учетом его прибыльности.

Проработка позитивного и негативного варианта развития бизнеса, наличие антикризисного плана.

Экономическая устойчивость.

Формирование стабильного спроса на производимую продукцию (услуги)

Социальная стабильность.

Влияние проекта на здоровье (и масштабы влияния); доступность

продукта (услуги) разным слоям населения.

Экологическая стабильность.

Мероприятия для создания устойчивого положения на рынке

Краткие рекомендации: Особое внимание уделить разработке мероприятий, обеспечивающих устойчивое положение на рынке

Оценочные средства: конспект лекций, тесты.

Тема 3.2. Организационное планирование

Вопросы:

Особенности кадрового и организационного планирования.

Определение потребности в кадрах и расчет ФОТа.

Материально-техническое обеспечение. Планирование потребности в материальных затратах.

Планирование производственных запасов.

Производственная программа и производственная мощность.

Структура капитальных затрат.

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

Краткие рекомендации: Особое внимание уделить особенностям кадрового и организационного планирования.

Оценочные средства: конспект лекций, тесты.

Раздел 4. Использование ИТ-технологий в бизнесе

Тема 4.1. Налоговое планирование и основы «1С: предприятие»

Вопросы:

Основы ведения бухгалтерского учета в программе 1С.

Формирование счета, подготовка доверенности, акта, счет- фактуры.

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

Краткие рекомендации: Особое внимание уделить подготовке налоговой отчетности по упрощенной и вмененной схеме налогового обложения.

Оценочные средства: конспект лекций, тесты.

Тема 4.2. Механизм создания интернет-магазина

Вопросы:

Создание интернет-магазина.

Этапы создания интернет-магазина.

Особенности формирования контента.

Интеграция с электронными платежными системами.

Интеграция с яндекс-маркетом.

Краткие рекомендации: Особое внимание уделить этапам создания интернет-магазина.

Оценочные средства: конспект лекций, тесты.

Раздел5. Финансовое планирование, операционный анализ и управление рисками малого и среднего бизнеса

Тема 5.1 Финансовое планирование

Вопросы:

Формирование финансовой модели проекта.

Резюме проекта и особенности его формирования.

Механизм анализа источников и условий финансирования бизнес-плана.

Разработка бюджета доходов и расходов.

Формирование бюджета движения денежных средств.

Расчет внутренней нормы доходности, текущей и чистой дисконтированной стоимости.

Графический анализ внутренней нормы доходности.

Планирование чистых денежных потоков.

Финансовый профиль проекта: структура, графическое построение.

Оценка эффективности проекта *(с помощью Projectexpert).*

Краткие рекомендации: Особое внимание уделить оценке эффективности проекта.

Оценочные средства: конспект лекций, тесты.

Тема 5.2 Операционный анализ и управление рисками малого и среднего бизнеса

Вопросы:

Содержание и инструменты операционного анализа.

Расчет точки безубыточности, графический анализ безубыточности.

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

Понятие и сущность риска. Виды рисков.

Методы управления рисками малого и среднего бизнеса.

Краткие рекомендации: Особое внимание уделить оценке эффективности проекта.

Оценочные средства: конспект лекций, тесты.

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 по дисциплине используется следующее учебно-методическое обеспечение:

а) основная литература:

1. Рубин, Ю. Б. Основы бизнеса : учебник / Ю. Б. Рубин. - 13-е изд. - М.: МФПУ Синергия, 2012. - 320 с. – Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/451392

2. Основы бизнеса / Арустамов Э.А., - 3-е изд. - М.: Дашков и К, 2017. - 232 с. - Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/512616

3. Основы экономики и бизнеса: Учебное пособие / Шевелева С.А., Стогов В.Е., - 3-е изд. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 496 с. - Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/881448

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

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].

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) 31 июля 1998 года N 146-ФЗ (ред. от 23.05.2016)// СПС КонсультантПлюс. [Электрон.ресурс].

4. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" ред. от 29.12.2015)// СПС КонсультантПлюс. [Электрон.ресурс].

5. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 "О защите прав потребителей"(ред. от 13.07.2015)// СПС КонсультантПлюс. [Электрон.ресурс].

б) основная литература:

1. Рубин, Ю. Б. Основы бизнеса : учебник / Ю. Б. Рубин. - 13-е изд. - М.: МФПУ Синергия, 2012. - 320 с. – Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/451392

2. Основы бизнеса / Арустамов Э.А., - 3-е изд. - М.: Дашков и К, 2017. - 232 с. - Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/512616

3. Основы экономики и бизнеса: Учебное пособие / Шевелева С.А., Стогов В.Е., - 3-е изд. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 496 с. - Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/881448

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

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

1. https://www.book.ru/ - ЭБС Book.ru
2. http://www.iprbookshop.ru - ЭБС IPRbooks
3. https://ibooks.ru/ -ЭБС Айбукс.ru/ibooks.ru
4. https://rucont.ru/ - ЭБС «Национальный цифровой ресурс «Руконт»
5. http://znanium.com/ - ЭБС Znanium.com
6. 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 информационных 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. Система тестирования INDIGO.
3. Adobe Acrobat – свободно-распространяемое ПО
4. Интернет-браузеры Google Chrome, Firefox – свободно-распространяемое ПО
5. Консультант + версия проф.- справочная правовая система

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 бизнеса» состоит из 10 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 по дисциплине. 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 профессиональных компетенций и практических навыков проведения оценки эффективности проектов и обора наилучшего проекта со студентами проводятся практические занятия. В ходе практических занятий разбираются основные и дополнительные теоретические вопросы по основам бизнеса, решаются практические задачи и кейсы, проводятся деловые игры и тестирование по результатам изучения каждой темы.

На изучение каждой темы выделено в соответствие 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 соблюдения обучающимся всех требований: посещения 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 освоении темы «Психология бизнеса и предпринимательское мышление» необходимо обратить особое внимание на приемы выстраивания бизнес-контактов и особенности ведения деловых переговоров.

При освоении темы «Нормативно-правовая база, регламентирующая деятельность малого и среднего бизнеса в России» следует обратить внимание на принципы и порядок взаимодействия с контрольными (надзорными), а также государственными и муниципальными органами.

При освоении темы «Планирование маркетинга и маркетинговые коммуникации» рекомендуем обратить особое внимание на структуру 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.

При освоении темы «Ценоообразование и управление себестоимостью» следует уяснить структуру и механизм формирования себестоимости.

При освоении темы «Рабочий процесс и устойчивое развитие» необходимо проработать позитивный и негативный вариант развития бизнеса, а также обеспечить наличие антикризисного плана.

При освоении темы «Организационное планирование» особого внимания заслуживает материально-техническое обеспечение бизнеса и планирование потребностей в материальных затратах.

При освоении темы «Налоговое планирование и основы «1С: предприятие» необходимо ознакомиться с основами ведения бухгалтерского учета в программе 1С.

При освоении темы «Механизм создания интернет-магазина» рекомендуем обратить особое внимание на особенности формирования

контента.

При освоении темы «Финансовое планирование» рекомендуем более подробно остановиться на рассмотрении механизма анализа источников и условий финансирования бизнес-плана.

При освоении темы «Операционный анализ и управление рисками малого и среднего бизнеса» следует уделить особое внимание методам управления рисками малого и среднего бизнеса.

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

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

а) для текущей успеваемости: кейс-задачи, деловая игра, индивидуальное творческое задание

б) для самоконтроля обучающихся: тесты;

в) для промежуточной аттестации: вопросы для экзамена, практические задания.

При реализации различных видов учебной работы по дисциплине «Основы бизнеса» используются следующие образовательные технологии:

1) лекции с использованием методов проблемного изложения материала;

2) проведение практико-ориентированных занятий.

№ п/п	Наименование темы дисциплины (модуля)	Очная форма		Заочная форма
		Лекции	Практ.	Практ.
1.	Психология бизнеса и предпринимательское мышление Лекции с демонстрацией видеоматериалов (слайды). Групповая дискуссия.	2	-	1
2.	Нормативно-правовая база, регламентирующая деятельность малого и среднего бизнеса в России. Лекции с демонстрацией видеоматериалов (слайды).	2	-	-
3.	Планирование маркетинга и маркетинговые коммуникации. Лекции с демонстрацией видеоматериалов (слайды). Практическое занятие с применением следующих технологий: - групповая дискуссия - решение мини-кейсов	4	4	-
6.	Организационное планирование. Практическое занятие с применением следующих технологий: - групповая дискуссия - решение мини-кейсов	-	-	1
8.	Механизм создания интернет-магазина Практическое занятие с применением следующих технологий: - решение практических заданий - работа в мини-группах Практическое занятие с применением следующих технологий: - групповая дискуссия - решение кейсов	-	6	1
9.	Финансовое планирование	-	-	1

№ п/п	Наименование темы дисциплины (модуля)	Очная форма		Заочная форма
		Лекции	Практ.	Практ.
	Практическое занятие с применением следующих технологий: - групповая дискуссия - решение кейсов			
	Итого	8	10	4

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 БИЗНЕСА

Специальность: 38.05.02 Таможенное дело
Направленность: «Таможенные платежи»

1. Паспорт фонда оценочных средств

1. 1. Компетенции, формируемые в процессе изучения дисциплины

Индекс	Формулировка компетенции
ОК-7	способностью использовать основы экономических и математических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах
ПК-36	владением методами анализа финансово-хозяйственной деятельности участников ВЭД

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

1.2.1. Компетенция ОК-7 формируется в процессе изучения дисциплин (прохождения практик):

Математика
Экономическая теория
Статистика
Учет на предприятиях малого бизнеса
Учебная практика. Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков

1.2.2 Компетенция ПК-36 формируется в процессе изучения дисциплин (прохождения практик):

Управление таможенными органами
Экономический анализ деятельности организаций
Финансы
Учет на предприятиях малого бизнеса
Основы системного анализа
Управление качеством в таможенных органах
Информационный менеджмент
Контракты и внешнеторговая документация
Ценообразование во внешней торговле
Образование контрактных цен
Производственная практика. Преддипломная практика

1.3. Этапы формирования и программа оценивания контролируемой компетенции

№	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Контролируемые разделы (темы) дисциплины*	Наименование оценочного средства**
1. 2.	ОК-7 ПК-36	1. Психология бизнеса и предпринимательское мышление	Кейс-задачи Деловая игра Индивидуальное
		2. Нормативно-правовая база, регламентирующая	

№	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Контролируемые разделы (темы) дисциплины*	Наименование оценочного средства**
		деятельность малого и среднего бизнеса в России.	творческое задание
		3. Планирование маркетинга и маркетинговые коммуникации.	
		4. Ценоообразование и управление себестоимостью.	
		5. Рабочий процесс и устойчивое развитие.	
		6. Организационное планирование.	
		7 Налоговое планирование и основы «1С: предприятие»	
		8 Механизм создания интернет-магазина	
		9 Финансовое планирование	
		10. Операционный анализ и управление рисками малого и среднего бизнеса	

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 (ОК-7, ПК-36) 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

Компе-тенции	Показатели оценивания	Критерии оценивания компетенций				
		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) – 2 б.	Итого
Теоретические показатели						
ОК-7 ПК-36	Знает основы организации и планирования деятельности предприятий *Кейс-задачи*	Верно и в полном объеме знает основы организации и планирования деятельности предприятий	С незначительными замечаниями знает основы организации и планирования деятельности предприятий	На базовом уровне, с ошибками знает основы организации и планирования деятельности предприятий	Не знает основы организации и планирования деятельности предприятий	*20*
	Знает основные экономические показатели, используемые при расчете и подготовке экономического проекта; *Кейс-задачи*	Верно и в полном объеме знает основные экономические показатели, используемые при расчете и подготовке экономического проекта;	С незначительными замечаниями знает основные экономические показатели, используемые при расчете и подготовке экономического проекта;	На базовом уровне, с ошибками знает основные экономические показатели, используемые при расчете и подготовке экономического проекта;	Не знает основные экономические показатели, используемые при расчете и подготовке экономического проекта;	
	Знает структуру управленческих решений; *Кейс-задачи*	Верно и в полном объеме знает структуру управленческих решений;	С незначительными замечаниями знает структуру управленческих решений;	На базовом уровне, с ошибками знает структуру управленческих решений;	Не знает структуру управленческих решений;	
	Знает особенности рисков и их последствия для социально-экономической составляющей общества; *Кейс-задачи*	Верно и в полном объеме знает особенности рисков и их последствия для социально-экономической составляющей общества;	С незначительными замечаниями знает особенности рисков и их последствия для социально-экономической составляющей общества;	На базовом уровне, с ошибками знает особенности рисков и их последствия для социально-экономической составляющей общества;	Не знает особенности рисков и их последствия для социально-экономической составляющей общества;	
Практические показатели						

Компе-тенции	Показатели оценивания	Критерии оценивания компетенций				
		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) – 2 б.	Итого
ОК-7 ПК-36	Умеет прогнозировать спрос и предложения на услуги, планировать издержки и финансовые результаты деятельности предприятий; *Деловая игра*	Верно и в полном объеме может прогнозировать спрос и предложения на услуги, планировать издержки и финансовые результаты деятельности предприятий;	С незначительными замечаниями может прогнозировать спрос и предложения на услуги, планировать издержки и финансовые результаты деятельности предприятий;	На базовом уровне, с ошибками может прогнозировать спрос и предложения на услуги, планировать издержки и финансовые результаты деятельности предприятий;	Не может прогнозировать спрос и предложения на услуги, планировать издержки и финансовые результаты деятельности предприятий;	*20*
	Умеет использовать малую группу работников при разработке экономического проекта; *Деловая игра*	Верно и в полном объеме может использовать малую группу работников при разработке экономического проекта;	С незначительными замечаниями может использовать малую группу работников при разработке экономического проекта;	На базовом уровне, с ошибками может использовать малую группу работников при разработке экономического проекта;	Не может использовать малую группу работников при разработке экономического проекта;	
	Умеет анализировать возникшие риски и возможные социально-экономические последствия при разработке планов; *Деловая игра*	Верно и в полном объеме может анализировать возникшие риски и возможные социально-экономические последствия при разработке планов;	С незначительными замечаниями может анализировать возникшие риски и возможные социально-экономические последствия при разработке планов;	На базовом уровне, с ошибками может анализировать возникшие риски и возможные социально-экономические последствия при разработке планов;	Не может анализировать возникшие риски и возможные социально-экономические последствия при разработке планов;	
	Умеет выделять, формулировать и аргументировать варианты управленческих решений;	Верно и в полном объеме может выделять, формулировать и аргументировать варианты	С незначительными замечаниями может выделять, формулировать и аргументировать варианты управленческих решений;	На базовом уровне, с ошибками может выделять, формулировать и аргументировать варианты управленческих решений;	Не может выделять, формулировать и аргументировать варианты управленческих решений;	

Компе-тенции	Показатели оценивания	Критерии оценивания компетенций				
		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) – 2 б.	Итого
	Деловая игра	управленческих решений;				
			Владеет			
ОК-7 ПК-36	Владеет навыками анализа экономического проекта; *Индивидуальное творческое задание*	Верно и в полном объеме владеет навыками анализа экономического проекта;	С незначительными замечаниями владеет навыками анализа экономического проекта;	На базовом уровне, с ошибками владеет навыками анализа экономического проекта;	Не владеет навыками анализа экономического проекта;	*20*
	Владеет навыками менеджмента; *Индивидуальное творческое задание*	Верно и в полном объеме владеет навыками менеджмента;	С незначительными замечаниями владеет навыками менеджмента;	На базовом уровне, с ошибками владеет навыками менеджмента;	Не владеет навыками менеджмента;	
	Владеет способностями к критической оценке и обосновывать предложения по совершенствованию управленческих решений; *Индивидуальное творческое задание*	Верно и в полном объеме владеет способностями к критической оценке и обосновывать предложения по совершенствованию управленческих решений;	С незначительными замечаниями владеет способностями к критической оценке и обосновывать предложения по совершенствованию управленческих решений;	На базовом уровне, с ошибками владеет способностями к критической оценке и обосновывать предложения по совершенствованию управленческих решений;	Не владеет способностями к критической оценке и обосновывать предложения по совершенствованию управленческих решений;	
	Владеет способами управления рисками и выявлять социально-экономические последствия при не рациональном управленческом решении.	Верно и в полном объеме владеет способами управления рисками и выявлять социально-экономические последствия при не рациональном	С незначительными замечаниями владеет способами управления рисками и выявлять социально-экономические последствия при не рациональном управленческом решении.	На базовом уровне, с ошибками владеет способами управления рисками и выявлять социально-экономические последствия при не рациональном управленческом решении.	Не владеет способами управления рисками и выявлять социально-экономические последствия при не рациональном	

Компе-тенции	Показатели оценивания	Критерии оценивания компетенций				
		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) – 2 б.	Итого
	Индивидуальное творческое задание	управленческом решении.			управленческом решении.	
	ВСЕГО:					*60*

Шкала оценивания:

Оценка	**Баллы**	**Уровень сформированности компетенции**
отлично	52-60	высокий
хорошо	43-51	хороший
удовлетворительно	31-42	достаточный
неудовлетворительно	30 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

Вопросы к экзамену:

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 бухгалтерского 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:

1. Сформулируйте и запишите миссию организации, в которой Вы работаете. В качестве примера приведена формулировка миссии компании «Сан Бэнкс»: «Миссия компании «Сан Бэнкс» заключается в содействии экономическому развитию и благосостоянию сообществ, обслуживаемых компанией, путем предоставления гражданам и предприятиям качественных банковских услуг таким образом и в таком объеме, которые соответствуют высоким профессиональным и этическим стандартам, обеспечения справедливой и соответствующей прибыли акционерам компании и справедливого отношения к сотрудникам компании».

2. Проанализируйте ситуацию и ответьте на вопрос: «В процессе развития своей деятельности компания «Макдональдс» несколько раз совершала одну и ту же вполне естественную ошибку. Выходя на рынок новой страны компания стремилась включить в меню местные блюда, а само

кафе оформить в национальном стиле. И каждый раз компания терпела фиаско».

Почему? Каким образом компания может решить (и решила!) эту проблему (можно предложить свой вариант)?

Управленческая ситуация: Один из подчиненных открыто выражает недовольство Вашей деятельностью и дает понять, что для пользы дела следует поменять его и Вас местами. Что следует делать в сложившейся ситуации?

3. Реальный пример: История оренбургских пуховых платков восходит к первой половине 18-го века, когда русский ученый П.И. Рычков обратил внимание на необычные свойства местных пуховых коз. Толщина волоса у них (16-18 мкм) – меньше, чем даже у знаменитых ангорских коз (22-24 мкм). Волокно из их пуха поразительно тонко, мягко и нежно. Ученые объясняют эти свойства резко континентальным климатом Оренбуржья – нигде больше таких условий нет. И даже сами оренбургские козы, если их вывезти в другое место (такие попытки делались в Англии, Франции, Италии), быстро утрачивают первозданные качества.

К моменту начала рыночных реформ в России производством оренбургских платков занимались два предприятия: ТОО «Оренбургский пуховый платок», объединяющее сельских надомниц, изготавливающих платки ручным способом, и АО «Ореншаль», выпускающее платки машинной вязки. В эпоху дефицита оба предприятия процветали. С заполнением же российского рынка дешевыми иностранными товарами судьба их сложилась по-разному. Платки ручной вязки – знаменитые шали-паутинки, которые, несмотря на размер 1,5х1,5 м, можно пропускать через обручальное кольцо, вопреки своей дороговизне (20-25 английских фунтов стерлингов) продолжают пользоваться спросом и в России, и за рубежом. а платки машинной вязки, которые раньше-то были дешевле шалей, а теперь ради снижения издержек еще и делаются не из оренбургского, а из привозного, более дешевого и грубого пуха, залеживаются на прилавках.

Вопросы: 1. Почему более дорогие платки находят спрос, а более дешевые – нет? 2. Какие меры может предпринять АО «Ореншаль» для того, чтобы изменить ситуацию?

4. ООО «Янтарь» имеет в собственности здание площадью 500 кв. м. Из них 400 кв. м общество сдает в аренду, на остальной площади осуществляет розничную торговлю. Остаточная стоимость здания:

- на 01.01.2016 - 1 500 000 руб.;
- на 01.02. 2016 - 1 450 000 руб.;
- на 01.03. 2016 - 1 400 000 руб.;
- на 01.04. 2016 - 1 350 000 руб.

Допустим, что доля выручки от розничной торговли в общем объеме выручки за квартал составила 35%, а ставка налога на имущество - 2,2%.

1. Среднегодовая стоимость имущества за I квартал составит:

5. В марте 2016 г. организация, осуществляющая розничную торговлю и переведенная на уплату единого налога на вмененный доход, реализовала

торговое оборудование, первоначальная стоимость которого 120 000 руб. Торговое оборудование было приобретено после перехода на уплату единого налога, сумма уплаченного НДС включена в первоначальную стоимость оборудования. Торговое оборудование реализуется по цене 130 000 руб. За время эксплуатации начислена амортизация в сумме 40 000 руб, НДС – 18%

Рассчитайте НДС с межценовой разницы.

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

1. К субъектам малого предпринимательства в России относятся:

а) внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие установленным условиям;

б) внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации;

в) внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий);

г) физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие установленным условиям.

2. Для выявления социально-экономической сущности малого предпринимательства, необходимо:

а) выделить его характерные признаки, дать развернутое определение, обозначить функции, которые оно должно выполнять в экономике региона, страны;

б) дать развернутое определение, обозначить функции, которые оно должно выполнять в экономике региона, страны;

в) обозначить функции, которые оно должно выполнять в экономике региона, страны;

г) выделить его характерные признаки, обозначить функции, которые оно должно выполнять в экономике региона, страны.

3. Можно ли отнести следующие признаки к признакам малого предпринимательства: сравнительно небольшие объем производства, трудовой коллектив или основной и оборотный капитал?

а) Да;

б) Нет.

4. Как вы думаете в отличие от среднего и крупного бизнеса в МП руководителем предприятия в основном является?

а) его собственник;

б) наемный менеджер.

5. Как вы думаете сектор МП отличается повышенной степенью риска, а также наличием особых типов рисков, присущих только МП?

а) Да;

б) Нет.

6. Отличается ли МП исключительной гибкостью в отношении реакции на требования рынка, на негативные воздействия внешней среды (действия государственных органов в области правового регулирования МП, налогового регулирования)?

а) Да;

б) Нет.

7. Необходима ли гибкая управленческая система МП?

а) Да;

б) Нет.

8. Присуще ли МП высокая потребность в инновациях?

а) Да;

б) Нет.

9. Малое предпринимательство, как особая сфера социально-экономических отношений, может выполнять следующие функции: способствует снижению социальной напряженности и социального неравенства через повышение занятости населения, быстрое насыщение рынка потребительскими товарами лучшего качества и ассортимента, повышение налоговых платежей?

а) Да;

б) Нет.

10. МП, представляя собой множество самостоятельных хозяйствующих субъектов, формирует солидный источник бюджетных средств, предназначенных для осуществления государственной политики во многих сферах общественной жизни?

а) Да;

б) Нет.

11. Неограниченное количество малых предприятий создает предпосылки для установления конкурентного рынка товаров и услуг, что обуславливает полноценное удовлетворение потребностей населения страны (региона)?

а) Да;

б) Нет.

12. Малые формы предпринимательства – это «передовой отряд» в сфере создания, производства и распространения инноваций?

а) Да;

б) Нет.

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].

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) 31 июля 1998 года N 146-ФЗ (ред. от 23.05.2016)// СПС КонсультантПлюс. [Электрон.ресурс].

4. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" ред. от 29.12.2015)// СПС КонсультантПлюс. [Электрон.ресурс].

5. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 "О защите прав потребителей"(ред. от 13.07.2015)// СПС КонсультантПлюс. [Электрон.ресурс].

б) основная литература:

1. Рубин, Ю. Б. Основы бизнеса : учебник / Ю. Б. Рубин. - 13-е изд. - М.: МФПУ Синергия, 2012. - 320 с. – Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/451392

2. Основы бизнеса / Арустамов Э.А., - 3-е изд. - М.: Дашков и К, 2017. - 232 с. - Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/512616

3. Основы экономики и бизнеса: Учебное пособие / Шевелева С.А., Стогов В.Е., - 3-е изд. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 496 с. - Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/881448

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

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)

Специальность: 38.05.02 Таможенное дело
Направленность: «Таможенные платежи»
Дисциплина: «Основы бизнеса»

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

1. Особенности организации рабочего времени предпринимателя.

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 санкция.

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, но 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. Методы эффективной презентации.

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 прочитать «задом наперед».

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 3

1. Проведение совещаний.

2. В цехе 3 пресса. Производительность одного пресса - 120 изделий в час. Действительный фонд рабочего времени одного пресса 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 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).

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 4

1. Переговоры: статусные и жесткие переговоры, психотехники влияния. Технология внешних коммуникаций: публичные выступления.

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 в смену

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 — не проходящее 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

1. Выстраивание бизнес-контактов.

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?

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 6

1. Особенности деловых переговоров.

2. В механическом цехе в июне при 22 рабочих днях и 2-х сменном режиме работы работало 10фрезерных станков. По плану цеху установлено произвести 1600 деталей, нормативная трудоемкость одной детали 2,2 часа. Тогда производственная мощность цеха составит:

1600 шт.

1200 шт.

1850шт.

2200 шт.

3. Кейс: Представьте, что вы возглавляете отдел продаж компании, которая уже давно и успешно работает на определенном рынке и имеет

готовый профессиональный отдел продаж, в котором есть три сотрудника. Один из них работает с 65% клиентов компании, второй – с 25%, а третий – с 10%. Результаты продаж выше всего у второго сотрудника (50% от общего объема), а хуже всего у третьего (10%). При этом у первого сотрудника больше всего новых клиентов (70% всех новых клиентов в компанию привлекает именно он), в то время как третий вообще не продает активно и не работает с новыми клиентами компании.

Для главы компании понятно, что данный отдел продаж мог получать более высокие результаты, и он поставил данную задачу перед Вами с условием, что Вы не будете делать резких движений и принимать жестких мер, а гибко подойдете к ситуации, возможно, как-то перераспределите клиентскую базу между работниками и проведете обучение на темы более слабых компетенций. Сейчас все продавцы занимаются всем: работой с клиентами от первого звонка до отгрузки товара.

Чтобы решить кейс, важно ответить на следующие вопросы:

• Какие варианты улучшения видны в данной ситуации?

• Установление каких правил и нормативов помогло бы улучшить результаты работы каждого работника и отдела продаж в целом?

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 7

1. Типы личностей.

2. Среднегодовая производственная мощность цеха составила 150 т продукции в час. Известно, что 1 мая в цехе была запущена дополнительная производственная линия производительностью 30т продукции в час. Тогда производственная мощность цеха на начало года составила:

170 т продукции в час

140 т продукции в час

130 т продукции в час

150т продукции в час

3. Кейс: Продавец продаёт шапку. Стоит 10 р. Подходит покупатель, меряет и согласен взять, но у него есть только банкнота 25 р. Продавец отсылает мальчика с этими 25 р. к соседке разменять. Мальчик прибегает и отдаёт 10+10+5. Продавец отдаёт шапку и сдачу 15 руб. Через какое-то время приходит соседка и говорит, что 25 р. фальшивые, требует отдать ей деньги. Ну что делать. Продавец лезет в кассу и возвращает ей деньги.

На сколько обманули продавца?

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 8

1. Особенности коммуникаций.

2. На плановый год получено заказов на 260 шт. изделий. Запасы готовой продукции на начало планового периода составляют 30 шт., норма запаса готовой продукции - 15 шт. Тогда производственная программа предприятия в плановом году составит.

280 шт.

245 шт.

230 шт.

260 шт.

3. Кейс: Как замотивировать сотрудника соблюдать трудовую дисциплину внутри магазина.

Розничный магазин, график работы 10-22, сменный режим работы, заработная плата складывается из оклада и бонусов за продажи.

Численность персонала: 8 продавцов, 1 администратор (старший продавец), 1 управляющий (директор) магазина.

Один из продавцов начал постоянно опаздывать на работу на 20-30 минут, обосновывая это тем, что:

1. проспал;
2. подвел общественный транспорт, "пробка" по дороге к метро;
3. остановка поезда в метро, по сводкам был анонимный звонок о минировании станции;
4. стал свидетелем ограбления и давал показания, есть справка из полиции;
5. прорвало трубу у соседа т.д.

Данный сотрудник является "звездой" продаж и делает 70% выручки магазина в свои смены. За счет опозданий сотрудника в коллективе начались недовольства, в том числе из-за того, что, за 15 минут до открытия магазина сотрудники должны привести в порядок помещение (протереть пыль, расставить товар и т.п.). Возможности задерживаться после работы у сотрудника нет, штрафы запрещены.

Как и о чем провести беседу с данным сотрудником?

Как прекратить бунт, назревающий в коллективе?

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 9

1. Жесты и физиогномика.

2. 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.

3. Кейс: Провизор Васильева Н.Н. работает в аптеке давно. Прекрасно разбирается в ассортименте, активна в общении с покупателями. Наиболее часто занимает позицию «советчика». Имеет свое представление о том, какие препараты предпочтительны для детей, настаивает на своем мнении, оценивает выбор покупателя.

Задание: продумайте и составьте мотивационную беседу с сотрудником Васильевой Н.Н. на реализацию основной своей функции – продавать товар исходя из запросов покупателя.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 10

1. Получение разрешительных документов для ведения бизнеса.

2. В цехе имеется пять единиц ведущего оборудования, максимально возможный (полезный) фонд времени которого составляет 330час. 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 (%).

3. Кейс: Продавец Петрова А.К. работает в отделе один год. За время работы ей удалось в достаточной мере освоить ассортимент отдела, установить доброжелательные отношения с коллективом сотрудников. По характеру спокойная, уравновешенная. К работе относится ответственно, проявляет желание работать в магазине. Однако в общении с покупателями инициативы не проявляет. Реагирует на вопросы, просьбы о помощи в выборе товара, доброжелательна, но старается свести это общение к минимуму. С большей увлеченностью занимается расстановкой товара, поддержанием чистоты и порядка в торговом зале, в связи с чем потенциальные покупатели часто остаются без внимания продавца и уходят.

Задание: продумайте и составьте мотивационную беседу с сотрудником Петровой А.К. на проявление инициативы в общении с покупателями.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 11

1. Лицензирование отдельных видов деятельности, сертификация

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

Определите размер реализованной, валовой и чистой продукции

3. Кейс: Кейс «Скалывание льда в порту»

Осенью в порту часто бывают штормы. Вода заливает причальную стенку, замерзает. И причал покрывается толстым слоем льда. При этом становится невозможной швартовка корабля к стенке.

Администрация порта пробовала посылать на скалывание льда рабочих. Но это кончилось печально – рабочие травмируются, а один рабочий едва не погиб. Тогда решили изготовить машину для скалывания льда. Она оказалась малоэффективной.

Перед начальником порта снова возник вопрос – что делать?

Комментарий

Ситуация интересна тем, что демонстрирует два «неправильных решения». Для каждого характерно - затраты понесены, а результата нет. Причем затраты растут, а продвижения к решению нет. Данная ситуация относится к «нештатным ситуациям»: надо что-то делать, но «опыт» и «здравый смысл» ничего не могут подсказать.

Возникшую проблему трудно отнести к какой-либо специальности. Понятно, что заниматься ей поручили главному инженеру порта. Но его не учили бороться с последствиями штормов.

Ситуация реальная и решение, предложенное Мастером ТРИЗ Г.И.Ивановым реализовано. Затраты были «копеечные».

Использование кейса в практике обучения показало, что без подготовки правильное решение здесь найти невозможно. По народной классификации это «нерешаемая проблема».

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 12

1. Ответственность за ведение деятельности без разрешительных документов.

2. 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.

3. Кейс: Борьба с дымом в цехе

На производстве возникла проблема. Даже и не проблема, а небольшая неприятность.

Крановщица отказалась работать, потому, что в цехе нечем дышать. Кабина крана находится наверху и туда поднимается весь дым, идущий от закалочных ванн. Начальник цеха успокоил женщину, а затем долго анализировал ситуацию. Уже не раз рабочие цеха жаловались на чрезмерную загазованность воздуха.

Недавно в цех поступил заказ на закалку в масле партии крупногабаритных деталей, а специальный участок для этой операции не был готов. Приходилось вести термозакалку прямо в цехе. Мостовой кран брал раскаленную в печи деталь и опускал ее в ванну с маслом. При погружении детали соприкасающееся с ней масло вспыхивало, и густой едкий дым заполнял цех. А когда деталь полностью погружалась в масло, горение прекращалось, лишь небольшой дымок испарения поднимался над его поверхностью.

Способ закалки изменить было нельзя — он предписан технологией обработки.

Вентиляция цеха не справлялась с повышенной загазованностью. Испробовали самое простое решение - увеличили мощность, но новые

вентиляционные трубы перегородили весь цех, создавая такой сквозняк, что многие рабочие простужались.

Пришлось отказаться от этого решения.

Затем решили установить над ванной крышку, которая захлопывалась бы за опускающейся деталью. Но, согласно правилам безопасности, крановщик должен всегда видеть груз, с которым он работает, а крышка мешала. Поэтому и от этого решения пришлось отказаться.

Был объявлен заводской конкурс. Первое место заняло решение, по которому предлагалось резко увеличить скорость опускания раскаленной детали в масло. Механики срочно изменили привод крана так, чтобы деталь опускалась за 2 секунды, а не за 10.

За два дня кран переделали. Провели испытания. Деталь опускалась быстро и шлепалась в ванну, поднимая большие волны, которые выплескивались за борта. Пришлось нарастить высоту бортов ванны. Тогда возникла масса неудобств у рабочих, которые зацепляли и отцепляли закаливаемую деталь.

Также выяснилось, что тормозная система крана не выдерживает новых нагрузок, и при очередном опускании детали пробили днище ванны. Весь цех залило маслом.

На следующий день механики поставили более мощные тормоза, которые мгновенно останавливали груз. Но при этом возникли динамические нагрузки при резком торможении. Стала прогибаться несущая балка крана. Цех встал.

Главный инженер созвал экстренное совещание, чтобы найти выход из сложившейся аварийной ситуации. Совет решил: немедленно усилить балку мостового крана дополнительной фермой жесткости.

Решили - сделали. Через два дня обнаружилось, что балка крана выдерживает нагрузки и не прогибается, зато в опорах рельсов, по которым двигался кран, появились трещины... Это уже грозило аварией всего здания цеха.

Ситуация складывалась безвыходная…

Комментарий

В кейсе описана реальная практика решения проблем на предприятии. Выдумать такое невозможно. Сильная сторона кейса в том, что описана последовательность неправильных решений, усугубляющих ситуацию. Вместо того, чтобы решить проблему там, где она возникла - в ванне для закалки деталей,- ее вывели на уровень цеха.

	Классическая школа управления
	Школа человеческих отношений и школа поведенческих наук
	Школа науки управления

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)

Специальность: 38.05.02 Таможенное дело
Направленность: «Таможенные платежи»
Дисциплина: «Основы бизнеса»

Тестовые задания для проверки уровня обученности **ЗНАТЬ:**

1. Главная цель предпринимательства:
а) увеличение объемов производства
б) повешение качества продукции и услуг
в) финансовая стабильность
г) получение прибыли

2. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности:
а) синдикат, картель, ассоциация
б) финансовое, производственное, коммерческое предпринимательство
в) хозяйственное товарищество, общество, кооперативное предприятие
г) концерн, холдинг, финансово – промышленная группа

3. Организационно-экономические формы предпринимательской деятельности:
а) хозяйственное товарищество, общество, кооперативное предприятие
б) холдинг, финансово – промышленная группа, картель, синдикат
в) полное товарищество, акционерное общество
г) комбинат, государственное предприятие

4. Виды предпринимательства:
а) производственное, коммерческое, финансовое, консультативное
б) товарищество, общество, кооператив, союзы
в) холдинговая компания, финансово-промышленная группа
г) корпорация, хозяйственная ассоциация, концерн

5. К некоммерческим организациям относятся:
а) хозяйственные товарищества, общества, производственные кооперативы,

б) личные (индивидуальные) предприятия, государственные и муниципальные унитарные предприятия

в) общественные и религиозные организации, фонды, ассоциации

г) коммандитные товарищества, общества с дополнительной ответственностью

6. К коммерческим организациям относятся:

а) ассоциации, фонды, учреждения

б) коммандитные товарищества, общества с дополнительной ответственностью

в) общественные и религиозные организации

г) союзы, общества

7. Классификация предпринимательской деятельности по формам собственности:

а) индивидуальное, коллективное

б) частное, государственное

в) кооперативное, малое

г) частное, товарищество, общество

8. Классификация предпринимательской деятельности по количеству собственников:

а) частная, государственная, муниципальная,

б) хозяйственное товарищество, общество,

в) картель, концерн

г) индивидуальная, коллективная

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

а) ассоциация,

б) консорциум,

в) синдикат,

г) картель

10. Концерн - это:

а) объединение предприятий, основанное на соглашение о регулировании вопросов производства, цен, сбыта, найма рабочей силы

б) объединение предприятий с целью объединения функций, связанных с научно-техническим и производственным развитием

в) объединение предприятий с целью совместной организации коммерческой деятельности

г) объединение предприятий, при котором они теряют свою коммерческую самостоятельность

11. Синдикат - это:

а) объединение предприятий, при котором предприятия теряют свою коммерческую самостоятельность

б) объединение предприятий, основанное на соглашение о регулировании вопросов производства, цен, сбыта, найма рабочей силы

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

г) временное объединение организаций различных форм собственности для решения конкретных задач

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

а) тип предприятия

б) численность работников

в) сфера деятельности

г) ассортимент выпускаемой продукции

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

а) равными долями

б) пропорционально их долям в складочном капитале

в) по договоренности участников

г) все ответы верны

Тестовые задания для проверки уровня обученности **УМЕТЬ, ВЛАДЕТЬ:**

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

а) социальный бизнес-план

б) инновационный бизнес-план

в) организационный бизнес-план

г) научно-образовательный бизнес-план

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

а) монопроект

б) мультипроект

в) мегапроект

г) основной проект

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

а) кредитным организациям

б) клиентам

в) общественности

г) прессе

4. Объектом бизнес-планирования является:
а) инвестиционный проект
б) социально-экономический процесс
в) доходы сотрудников фирмы
г) прибыль фирмы

5. Главная цель бизнес-плана:
а) сформулировать долгосрочные и краткосрочные цели фирмы
б) определить номенклатуру и ассортимент
в) обеспечить жизнеспособность своей фирмы в условиях жесткой конкуренции
г) доказать инвестору, что бизнес-идея прибыльна

6. Основные положения всего бизнес – плана содержаться в разделе:
а) производственный план
б) финансово-экономический анализ
в) резюме
г) маркетинговый анализ

7. Расчет производственной мощности осуществляется в разделе бизнес-плана:
а) производственный план
б) маркетинговый анализ
в) финансово-экономический анализ
г) организационный план

8. Среднесрочные бизнес-планы составляются на период:
а) до 1 года
б) 1-3 года
в) 3-5 лет
г) 5-7 лет

9. Проведение международного форума является:
а) мегапланом
б) инновационным бизнес-планом
в) экономическим бизнес-планом
г) организационным бизнес-планом

10. Емкость рынка оценивается в разделе бизнес-плана:
а) производственный план
б) маркетинговый анализ
в) финансово-экономический анализ
г) организационный план

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

а) среднегодовой производственной мощностью;

б) уровнем недозагрузки производственных мощностей;

в) коэффициентом использования производственных мощностей

г) коэффициент нарастания затрат

12. Производственной мощностью называется:

а) 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

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

в) теоретически возможное количество произведенной продукции

г) максимально возможное время работы станков и оборудования

13. Какому типу производства наилучшим образом соответствует универсальное оборудование:

а) единичному

б) мелкосерийному

в) крупносерийному

г) массовому

14. Какому типу производства наилучшим образом соответствует цепной порядок расположения оборудования:

а) единичному

б) мелкосерийному

в) крупносерийному

г) массовому

15. В соответствии с зарубежным подходом низкая гибкость оборудования, малая номенклатура продукции и значительный объем производства характеризуется:

а) позаказное производство

б) серийное производство

в) сборочная линия

г) непрерывный поток

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:

– 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 БИЗНЕСА

Специальность: 38.05.02 Таможенное дело
Направленность: «Таможенные платежи»

1. Материалы для текущего контроля

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

Деловая (ролевая) игра

по дисциплине «Основы бизнеса»

1. Тема (проблема) Оценка эффективности бизнеса
2. Концепция игры. План проведения.

– составить калькуляцию себестоимости конкретного вида продукции;

– сформировать реальные денежные потоки по инвестиционной и операционной деятельности;

– рассчитать основные показатели эффективности инновационною проекта:

– чистый дисконтированный доход;

– внутренняя норма доходности;

– индекс доходности;

– срок окупаемости реальных инвестиций (капиталовложений);

– анализ показателей и выводы по эффективности инновационного проекта.

Условия игры (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 оборотной обрези 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 легковеского амортизационного металлолома — это мелкий чистый лом и сечка углеродистых марок стали с размерами кусков до 150 мм, насыпной плотностью 1,2—1,7 т/м 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 плавок из-за повышенного содержания примесей цветных металлов и, как следствие, повышение ритмичности работы и улучшение технико-экономических показателей сталеплавильных цехов;

• сокращение циклов плавок 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 технологическойлинии 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 (шагам) реализации проекта представлены в табл. 1.

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

Наименование	Значение показателя по шагам			Расчета
показателя {приобретения активов)	0-й	1-й	2-й	ликвидация
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(кВгч, м3)
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	158,7кВгч	0,018
4. Вода техническая	0,5 м3	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.

Фрагмент № 1 Составление калькуляции чистого дробленого продукта

Эпизод 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 = 2х4
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				

Наименование материальных ресурсов	Норма расхода	Покупная цена	Цена без НДС	Сумма, ДОЛ./Т
5. Жидкий азот				
ИТОГО материальные затраты				

Эпизод 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	Шаги2-10-й	Шаг 1-й	Шаг 2-10 й
1	2	3	4	5 = 2х3	6 = 2х4
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

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

Исходя из величины сдельных 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 мате риалы (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				

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
11. Общехозяйственные расходы				
ИТОГО постоянные расходы (8 + 9+ 10+ 11)				
Производственная себестоимость				
Внепроизводственные расходы				
Полная себестоимость				

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

Эпизод 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 х стр. 2)	3				
Переменные затраты в себестоимости (табл.6 х стр. 1)	4				
Постоянные затраты в себестоимости (табл. 6хстр. 1)	5				
Амортизация (табл..6 х стр. 1)	6				
Прибыль от продаж (стр. 3 - стр. 4 - стр. 5)	7				
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

Эпизод 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		

Фрагмент № 3 Расчет показателей эффективности

Эпизод 3.1. Расчет внутренней нормы доходности

В соответствии с «Методическими рекомендациями по оценке Эффективности инвестиционных проектов» внутренняя норма доходности (ВНД или IRR) может быть определена по цифровым данным табл.8 решением следующего уравнения:

По определению, внутренняя норма прибыльности (иногда говорят доходности) (IRR) - это такое значение показателя дисконта, при котором современное значение инвестиции равно современному значению потоков денежных средств за счет инвестиций, или значение показателя дисконта, при котором обеспечивается нулевое значение чистого настоящего значения инвестиционных вложений.

Экономический смысл внутренней нормы прибыльности состоит в том, что это такая норма доходности инвестиций, при которой предприятию одинаково эффективно инвестировать свой капитал под IRR процентов в какие-либо финансовые инструменты или произвести реальные инвестиции, которые генерируют денежный поток, каждый элемент которого в свою очередь инвестируется по IRR процентов.

Математическое определение внутренней нормы прибыльности предполагает решение следующего уравнения

$$\sum_{j=1}^{n} \frac{CF_j}{(1 + IRR)^j} = INV,$$

где: CFj - входной денежный поток в j-ый период,

INV - значение инвестиции.

Решая это уравнение, находим значение IRR. Схема принятия решения на основе метода внутренней нормы прибыльности имеет вид:

- если значение IRR выше или равно стоимости капитала, то проект принимается,
- если значение IRR меньше стоимости капитала, то проект отклоняется.

Таким образом, IRR является как бы “барьерным показателем”: если стоимость капитала выше значения IRR, то “мощности” проекта недостаточно, чтобы обеспечить необходимый возврат и отдачу денег, и следовательно проект следует отклонить.

В общем случае уравнение для определения IRR не может быть решено в конечном виде, хотя существуют ряд частных случаев, когда это возможно.

Эпизод 3.2. Метод чистого современного значения (NPV - метод)

Этот метод основан на использовании понятия чистого современного значения (Net Present Value)

$$NPV = CF_0 + \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \ldots + \frac{CF_n}{(1+r)^n} = \sum_{k=0}^{n} \frac{CF_k}{(1+r)^k},$$

где CFi - чистый денежный поток,

r - стоимость капитала, привлеченного для инвестиционного проекта.

Термин “чистое” имеет следующий смысл: каждая сумма денег определяется как алгебраическая сумма входных (положительных) и выходных (отрицательных) потоков. Например, если во второй год реализации инвестиционного проекта объем капитальных вложений составляет $15,000, а денежный доход в тот же год - $12,000, то чистая сумма денежных средств во второй год составляет ($3,000).

В соответствии с сущностью метода современное значение всех входных денежных потоков сравнивается с современным значением выходных потоков, обусловленных капитальными вложениями для реализации проекта. Разница между первым и вторым есть чистое современное значение, величина которого определяет правило принятия решения.

Эпизод 3.3. Расчет индекса доходности

В общем случае, если rp - реальная процентная ставка прибыльности, а T - темп инфляции, то номинальная (контрактная) норма прибыльности запишется с помощью формулы $r_p = r + T + r \cdot T.$

Эпизод 3.4. Допущения, принятые при оценке эффективности

В заключение отметим одно важное для понимания инвестиционных технологий обстоятельство: какие допущения принимаются при расчете показателей эффективности и в какой мере они соответствуют реальной практике.

При использовании всех методов существенно были использованы следующие два допущения.

1. Потоки денежных средств относятся на конец расчетного периода времени. На самом деле они могут появляться в любой момент в течение рассматриваемого года. В рамках рассмотренных выше инвестиционных технологий мы условно приводим все денежные доходы предприятия к концу соответствующего года.

2. Денежные потоки, которые генерируются инвестициями немедленно инвестируются в какой-либо другой проект, чтобы обеспечить дополнительный доход на эти инвестиции. При этом предполагается, что показатель отдачи второго проекта будет по крайней мере таким же, как показатель дисконтирования анализируемого проекта.

Используемые допущения, разумеется, не полностью соответствуют реальному положению дел, однако, учитывая большую продолжительность проектов в целом, не приводят к серьезным ошибкам в оценке эффективности.

К наиболее важным показателям данного типа относится точка безубыточности, характеризующая объем производства (объем продаж), при котором выручка от реализации продукции совпадает с издержками производства. Точка безубыточности определяется по формуле:

$$Т = З_с / (Ц - З^1у)$$

где $З_с$ — общая сумма условно-постоянных расходов;

Ц — цена единицы продукции;

$З^1_у$ — условно-переменные расходы на единицу продукции.

Чем дальше значения точки безубыточности от значений номинального объема производства (60 тыс. т.), тем устойчивее проект.

В рассматриваемом варианте проект представляется безубыточным при использовании производственной мощности на?? и выше.

Конкретные расчеты показателей эффективности инвестиционного проекта — чистого дисконтированного дохода, индекса доходности, внутренней нормы доходности, точки безубыточности — свидетельствуют о достаточно высоком уровне эффективности инвестиций в технологию криогенной переработки легковесного амортизационного лома с целью получения чистого дробленого углеродистого продукта.

3. Роли:

Студенты выполняют задание, готовят презентацию. Преподаватель оценивает эффективность проделанной работы

4. Ожидаемый(е) результат (ы):

- изучить особенности составления калькуляции себестоимости конкретного вида продукции;
- изучить основы формирования реальных денежных потоков по инвестиционной и операционной деятельности;
- рассчитать основные показатели эффективности бизнеса

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если верно и в полном объеме владеет навыками генерации, анализом и оцениванием бизнеса;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задание выполнено с незначительными неточностями владеет навыками генерации, анализом и оцениванием бизнеса;
- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если по итогам выполнения задания студент владеет навыками генерации, анализом и оцениванием бизнеса с ошибками, которые при дополнительных вопросах исправляет;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не владеет навыками генерации, анализом и оцениванием бизнеса.

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

Кейс-задачи

по дисциплине «Основы бизнеса»

Задание 1. 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 посредине... Человек вынужден слоняться взад вперед, и от ответственности каждый увиливает, 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 насмехаться 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 проволочной 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 несгибаемо 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.

Задание 2. 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?

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 Porshe, 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 (компании, 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)

Индивидуальное творческое задание

по дисциплине «Основы бизнеса»

Название «Разработка проекта развития(создания) бизнеса»

Структура проекта:
1. Маркетинговый анализ
1.1. Анализ потребителей
1.2. Анализ рынка, его размеров и тенденций развития
1.3. Конкурентный анализ
1.4. Ответьте на ниже следующие вопросы:
2. Основные расчеты по созданию производства
2.1. Техническая подготовка производства
2.2 Объемы производства продукции (услуг)
2.3. Количество оборудования и численность рабочих
2.4.Производственная площадь
2.5. Стоимость оборудования, оснастки, инвентаря
2.6. Стоимость нематериальных активов
2.7. Первоначальные запасы сырья и материалов
2.8. Дайте ответы на вопросы:
3. Экономика малого бизнеса
3.1 Постоянные и переменные затраты
3.2. Порядок определения точки безубыточности
3.3. Определение оптимального объема производства
3.4. Показатель эффективности вложений
4. Годовые финансовые результаты деятельности
4.1. Исходные данные для расчетов
4.2. Расчет доходов предпринимательской деятельности

Методические рекомендации по разработке проекта:
1. Маркетинговый анализ
1.1. Анализ потребителей

Прежде чем принять решение об организации собственного бизнеса, необходимо проанализировать рынок: изучить в каком товаре (услуге) нуждается потребитель и каков на него спрос, какова его рыночная цена и поставщики.

Данный вид анализа необходим именно предпринимателю. При

отсутствии информации о потребителе, начинающий бизнесмен уже в самом начале деятельности обрекает свой бизнес на неудачу. Требуется внимательно посмотреть вокруг и ответить для себя на вопрос: «Кто он потребитель товара (услуги)»?

1.2. Анализ рынка, его размеров и тенденций развития

Представьте свой бизнес через год – два, оцените размер рынка и свою долю на нем в штуках, килограммах, рублях и т.д. Оцените ежегодный рост рынка предлагаемого товара (услуги). Опишите основные факторы, которые влияют на повышение объема продаж (тенденции развития отрасли, социально-экономическое положение населения, политику действующего правительства и как все эти параметры отразятся на вашем бизнесе).

1.3. Конкурентный анализ

Получите максимум информации о конкурентах, чтобы в перспективе производить лучший в сравнении с ними продукт (услугу). Оцените сильные и слабые стороны ваших конкурентов, долю каждого из них. Основываясь на знаниях о конкурентах, определите ваши конкурентные преимущества и объясните, почему вы можете забрать долю рынка у конкурентов.

1.4. Ответьте на ниже следующие вопросы:

- Каков вид деятельности, которым вы желаете заниматься?
- Каким образом вы анализировали рынок и получали необходимую информацию о нем?
- Каков ориентировочный спрос на предлагаемый вами товар (услугу)?
- Кто потребитель вашего товара (услуги)?
- Как вы планируете продвигать товар (услугу) на рынок?
- Кто ваши конкуренты?
- Каковы цены на аналогичный товар (услугу)?
- Где и как вы планируете приобретать сырье, материалы для производства?

2. Основные расчеты по созданию производства

Важнейшими условиями для создания собственного производства является:

- наличие навыков, умений, способностей, квалификации для организации собственного бизнеса;
- наличие материальных и финансовых ресурсов на создание бизнеса, а именно, возможность обеспечить производство необходимым оборудованием, помещением, денежными средствами на первоначальном этапе вашей деятельности.

Ответьте на ниже следующие вопросы:

- Какова документация, необходимая для начала деятельности?
- Как рассчитать планируемые объемы производства и продаж товара

(услуг), перечень оборудования?

- Какие согласования необходимо произвести до начала деятельности?
- Каковы запасы сырья и материалов до начала деятельности?

2.1. Техническая подготовка производства

Перед началом дела необходимо определиться, кто будет разрабатывать конструкторскую и технологическую документацию: вы сами или привлеченные специалисты. Данная документация должна содержать следующую информацию:

- патент (в случае необходимости), рабочие чертежи, спецификацию на материалы и комплектующие к изделиям;
- нормы расхода времени по операциям и на изготовление изделия в целом с указанием состава и квалификации рабочих;
- спецификация технологического оборудования, планировка его размещения и требования к технологическим операциям;
- перечень инструментов и оснастки;
- электрическую мощность оборудования на каждом рабочем месте;
- санитарно-технические, пожарные нормы организации производства;
- лицензию (в случае необходимости) на производство изделия или осуществление производственной деятельности.

Показатели подготовки производства

Начало производства предусматривает собой расчеты производственной мощности, затрат текущих и первоначальных, цен на конечную продукцию и услуги.

Необходимо выполнить ряд последовательных действий:

1) Нарисовать эскиз изделия и, определить его размеры, состав; описать структуру услуги.

Таблица 1. Материальные расходы на единицу продукции (услуги)

№п/п	Наименование материалов	Ед.изм.	Норма расхода материала	Цена единицы материала, руб.	Общая стоимость материалов на единицу, руб.
	Итого				

Таблица 2. Расходы на техническую подготовку производства на единицу продукции (услуги)

Рабочие (детализация по операциям)					Технологическое оборудование			
Наименование операций, работ	Норма времени на операцию, чел.ч.	Профессия	Квалификация	Кол-во чел	Наименование оборудования	Мощность оборудования, кВт/ч	Кол-во оборудования, ед.	Цена ед. обор., руб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Итого								

2.2 Объемы производства продукции (услуг)

Определение объема производства является важнейшим этапом организации бизнеса. Состояние экономики в настоящее время обуславливают два ключевых фактора формирования объемов производства:

- какую продукцию производить определяет рынок;
- какой объем производить и наличие финансовых средств.

Объем производства продукции в условиях ограниченных денежных ресурсов индивидуального предпринимателя можно рассчитать по формуле:

Вм = Ср *Треж / Нвр (ед.), (1)

где: Ср- количество комплектов оборудования для организации деятельности, ед., (принимается в соизмерении с денежными ресурсами на момент создания предприятия»;

Треж - месячный режимный фонд времени работы предпринимателя (176 часов), при выполнении им же обшеуправленческих функций (учет деятельности, выполнение функций по реализации продукции, услуг, снабжению сырьем, материалами и др.), режимный фонд может быть сокращен до 144 или до 132 часов в месяц;

Нвр - суммарное время (норма времени) на расчетную единицу продукции или услугу с учетом человеческого труда и естественных процессов, т.е. продолжительности производственного цикла, часов.

2.3. Количество оборудования и численность рабочих

Расчеты включают следующие такие работы как:

- расчет количества рабочих и оборудования;
- расчет площадей, необходимых для организации деятельности;
- расчет запасов материальных ресурсов на запуск производства;
- определение общей потребности в средствах для организации деятельности.

Технологическая планировка производства

2.4.Производственная площадь

Численность рабочих и количества оборудования (рабочих мест) определяется по формуле:

Ч =Тр.м. / Тэф , (2)

где: Тр - трудоемкость за расчетный период.

Тр = Вм * Нвр.чел.;

Вм - принятый для расчетов объем производства, ед.;

Нвр - норма времени на операцию или в целом на единицу продукции (в зависимости от цели расчетов), нормо-час человеческого времени или времени использования оборудования на операцию или на единицу продукции;

Тэф - эффективный фонд времени загрузки рабочего или оборудования, ч.

Определив количество оборудования и число рабочих мест, составляется технологическая планировка производства.

Sпр=Спр*Нпл., (3)

где: Нпл - норма площади на единицу оборудования, рабочего места;

Спр - принятое число рабочих мест, оборудования, шт.

Стоимость производственных площадей определяется по формуле:

Кз = Sобщ* Цпл (руб.), (4)

где: Sобщ - общая площадь для организации деятельности, определяемая с учетом 30% на административные, хозяйственные и бытовые нужды, кв.м.;

Цпл - стоимость 1 кв.м площади, принимаемая по текущим ценам, руб./кв.м.

2.5. Стоимость оборулования, оснастки, инвентаря

Стоимость оборудования для проектируемого производства определяется исходя из рассчитанной потребности в нем и рыночных цен на оборудование с учетом затрат на монтаж, наладку и транспортно - заготовительные расходы.

Стоимость оснастки, инструмента и приспособлений принимается в процентах к стоимости оборудования (при отсутствии поименных данных) в пределах до 3%; стоимость производственного и хозяйственного инвентаря в пределах 5% от стоимости зданий и сооружений.

2.6. Стоимость нематериальных активов

В капитальных затратах предпринимателя или в уставном фонде малого предприятия нужно учитывать стоимость нематериальных активов, куда относятся стоимость приобретения лицензий, патента, ценных бумаг или другой интеллектуальной собственности.

В случае приобретения предпринимателем готовых разработок, представляющих с его точки зрения, интеллектуальную ценность, он может оформить с автором этой разработки лицензионный договор. При этом

стоимость данной интеллектуальной собственности должна быть подтверждена профессиональным оценщиком.

2.7. Первоначальные запасы сырья и материалов

При расчете запасов материальных ресурсов. Вам нужно исходить из необходимости бесперебойного обеспечения функционирования производства до получения первых денежных поступлений от реализации готовой продукции.

Для производства с продолжительностью технологического цикла не более одного месяца и без использования наемного груда (в случае отсутствия выплат на оплату труда) первоначальные запасы материальных ресурсов в стоимостном выражении можно определить по следующей формуле:

Зм = (Дп.р. + Др.п.) * Со.р. * Кг.з., (5)

где: Дп.р. - количество дней, в течение которых производится партия изделий (продукция) на реализацию, дни;

Др.п. - продолжительность расчетного периода - время от отправки продукции на реализацию до поступления оплаты за эту продукцию, дни;

Со.р. - стоимость однодневного потребления материальных ресурсов, руб.;

Кг.з. - коэффициент, учитывающий гарантийный запас, для наших расчетов можно принятьКг.з.— 1.2.

Таким образом затраты на организацию производства возможно свести в таблицу 4.

Таблица 4 Затраты на организацию производства

Наименование расходов		Стомость, тыс руб.	Примечание
1	Производственные и хозяйственные помещения		
2	Хозяйственный инвентарь		
3	Оборудование, машины		
4	Первоначальные запасы сырья и материалов		
5	Стоимость лицензии, патента, технической документации		
6	Расходы на регистрацию, согласования		
7	Итого затрат, в том числе:		
7.1	Имеются собственные средства		
7.2	Требуются средства инвесторов		

2.8. Дайте ответы на вопросы:

1) Позаботились о патентной чистоте технической документации на производство Вашей продукции?

2) Соответствует лучшим отечественным или мировым образцам, разработанная конструкция Вашего изделия?

3) Найдет ли потребителей Ваша продукция, услуга?

4) Обеспечивает принятая Вами технология производства наименьшие капитальные и текущие затраты?

5) Какие факторы повлияли на определение Вами размеров объема производства и обеспечите ли реализацию расчетного объема производства?

6) Какой информацией Вы пользовались при оценке стоимости производственных площадей, технологического оборудования?

7) Какие факторы повлияли на величину запасов на запуск производства?

Итак, Вы произвели необходимые расчеты: хватит ли материальных и финансовых ресурсов на организацию задуманного Вамибизнесат.е. сможете ли обеспечить это производство необходимыми кадрами, оборудованием, помещением и оборотными средствами, определились, где будете брать недостающие заемные средства.

3. Экономика малого бизнеса

3.1. Расчет текущих затрат предпринимательской деятельности

В предыдущем разделе мы определили общую сумму средств, необходимых для организации бизнеса. В этом разделе выясним: сможем ли организовать рентабельное (прибыльное) производство? В отличие от капитальных затрат, которые осуществляются с целью создания условий для организации бизнеса, текущие затраты направлены на создание и реализацию нового продукта (услуги).

Это реализуется с целью определения рыночной цены продукции (услуги), для сравнения ее с ценой конкурентов, а так же для формирования достоверных налоговых отчислений и предоставления инвестору обоснованных расчетов затрат и доходов.

Расчеты текущих издержек выполняются ежемесячно (сезонно). Расчеты издержек по производственным направлениям деятельности желательно представить по калькуляционным статьям затрат, а по услугам по экономическим элементам затрат.

Ниже приводится порядок расчета текущих издержек производственного направления деятельности. В целом все издержки производства рассчитываются по формуле:

Спр. = См + Сэ + Сзп+ Сстрх+Спх, (6)

где: См - стоимость сырья, материалов и комплектующих изделий;

Сэ - стоимость энергии и топлива на технологические цели;

Сзп - заработная плата основных производственных рабочих;

Сстрх – страховые взносы;

Спх - общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

Ст. 1. Стоимость сырья, материалов и покупных изделий

Стоимость сырья, основных материалов и покупных комплектующих изделий определяется по формуле:

См = Вм * Цм * Нм, (7)

где: Вм - объем производства, принятый для расчетов, ед.;

Цм - текущая цена за единицу материала, руб.;

Нм - норма расхода материала на изделие в соответствующих натуральных единицах.

Произведение двух последних показателей - это итог таблицы 1. Следовательно, значениеСт. 1 определяется путем умножения объема производства на итог таблицы1.

Ст.2. Расчет стоимости электроэнергии

Стоимость электроэнергии на технологические нужды рассчитывается по формуле:

Сэ = Р * Треж * Кспр * Цэ, (8)

где: Р - установленная электрическая мощность технологического оборудования, кВт;

Треж - режимное время использования энергопотребителей за расчетный период с учетом сменности, ч;

Кспр - коэффициент спроса электропотребителей; Кспр — 0,65;

Цэ - стоимость (тариф) 1 кВт/ч электроэнергии (принимается по текущим ценам), руб./кВт/ч.

Ст. 3. Расчет заработной платы основных производственных рабочих

Зарплата основных производственных рабочих рассчитывается по формуле:

Сз.п. = Вм*Et * Тст * Кдоп, (9)

где: Et- суммарная норма времени (труда рабочих-сдельщиков) на изготовление изделия по операциям, принимается из таблицы 2,нормо-ч;

Тст - средняя часовая тарифная ставка рабочих по операциям, руб/ч;

Вм - объем производства продукции, принятый для расчетов, ед.,

Кдоп- коэффициент дополнительной заработной платы, Кдоп=1,2

Ст. 5. Общепроизводственные и общехозяйственные расходы

Эта статья затрат включает в себя все расходы, связанные с эксплуатацией производственных, хозяйственных и бытовых помещений, оборудования и машин, включая арендную плату или амортизационные отчисления, износ оснастки, инструмента, хозяйственного инвентаря. Кроме того, на общепроизводственные расходы должны быть отнесены промышленные услуги сторонних организаций, расходы на охрану труда, заработная плата административно управленческого персонала или зарплата

индивидуального предпринимателя за выполнение общеуправленческих функций, командировочные расходы, проценты за пользование краткосрочным кредитом и прочие расходы.

Результаты расчетов по всем статьям расходов, рассчитанных в соответствии с формулой 6 необходимо свести в таблицу 5.

В этой же таблице рассчитывается полная себестоимость расчетной единицы и единицы реализации продукции путем деления общей суммы издержек за расчетный период на объем производства продукции или услуг за тот же период.

Таблица 5 Калькуляция себестоимости изделия

Калькуляционные статьи расходов		Сумма, руб.	Примечание
1	Сырье и материалы		
2	Энергия на технологические цели		
3	Зарплата основных рабочих		
4	Страховые взносы		
5	Общепроизводственные, общехозяйственные расходы		
6	Итого текущих затрат за расчетный период		
7	Объем производства за расчетный период		
8	Полная себестоимость единицы продукции. руб./ед.		

3.2 Постоянные и переменные затраты

В этом разделе приведите перечень постоянных и переменных затрат. Данные выберите из таблицы 5.

Переменные затраты (в расчете на единицу продукции):

– стоимость сырья, материалов
– топливо и энергия на технологические цели
– зарплата производственных рабочих с отчислениями во внебюджетные фонды

Условно - постоянные расходы (в расчете на один месяц):

– зарплата АУП и вспомогательных рабочих
– аренда или амортизация помещений
– аренда автотранспорта
– амортизация оборудования
– расходы на содержание, ремонт фондов и страхование имущества
– проценты за пользование краткосрочным кредитом
– коммунальные услуги и канцелярские товары
– реклама, организация выставок
– расходы на получение информации
– другие постоянные расходы

3.3. Порядок определения точки безубыточности

Для того, чтобы выяснить, каким должен быть объем продаж, при котором предприятие могло бы без посторонней помощи выполнить свои

денежные обязательства, необходимо выполнить анализ безубыточности, заключающийся в определении минимального объема выпускаемой продукции, при котором средств, получаемых от продаж, становится достаточно для выполнения всех денежных обязательств предприятия (деятельниости).

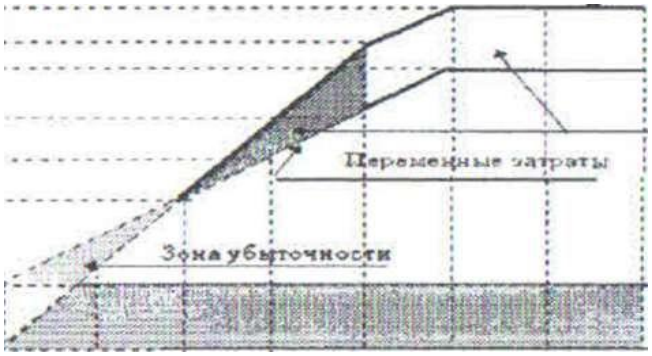

Рисунок 1. График безубыточности

Необходимые условия и данные для построения графика:

– необходим факт наращивания производства по месяцам (кварталам или годам);

– рекомендуемые темпы освоения производства: 1 й месяц 40%, 2-й месяц - 60%, 3-0 месяц 80%, 4-й месяц 100%;

– переменные затраты на единицу продукции, услуги, руб/ед.:

– условно постоянные затраты на месяц, руб./месяц (сезон);

– принятая для расчетов цена реализации продукции, руб.ед.;

– число месяцев деятельности в году.

По горизонтальной оси откладывается время с делением на одинаковые периоды, например: месяцы, кварталы. По вертикальной оси - затраты и объемы реализации (выручка) в руб., как это показано на рис.1.

Величина постоянных затрат должна соответствовать каждому отдельному периоду времени и откладываться соответственно по вертикали. Если не происходит никаких изменений в составе условно-постоянных затрат, то эти точки дадут горизонтальную линию, параллельную оси «Х». Переменные затраты зависят от объема производства и с ростом объема растут пропорционально ему. При этом за точку отсчета принимаем соответствующую этому периоду величину условно-постоянных расходов, т.е. в сумме они должны составить полные издержки в данном месяце.

Выручка от реализации берет начало от нуля и по периодам времени соответственно рассчитывается умножением объема реализации в физических единицах на цену единицы продукции. Данные для построения графика безубыточности рассчитываются в соответствии с формой, приведенной в таблице 6.

Точка пересечения линии выручки от реализации с линией общих затрат определяет точку безубыточности

Таблица 6 - Расчетные данные для построения трафика безубыточности

Конец месяца	Объем реализации, ед.	Постоянные затраты в месяц, руб.	Перем. затраты на ед. прод. руб	Перем затраты на месяц, руб.	Суммарные затраты за месяц, руб.	Объем Реализации за месяц, руб.	Месяц, доход (убыток), руб.
1	2	3	4	5	6	7	8

3.4. Определение оптимального объема производства

Иногда возникает ситуация, когда нет факта наращивания производства, т.е. объем производства определен на длительный период и не подлежит изменению. Например, при организации выращивания домашних животных (поросят, телят, кроликов, домашних птиц) или при организации домашнего детского садика, домашней музыкальной школы и др., когда в ходе процесса производства, организации образовательного и воспитательного процесса не предполагается изменение объема производства. В этом случае возникает задача выявления объема производства, продукции или услуг, при котором предприниматель мог бы без посторонней помощи выполнить свои денежные обязательства, т.е. возникает необходимость определения минимального объема выпускаемой продукции, при котором средств, получаемых от продаж становится достаточно для покрытия всех денежных обязательств предприятия, и деятельность предпринимателя будет иметь положительный баланс. Этот объем может быть определен по формуле:

Во= Зпост./(Цед.-Зпер.), ед. (10)

где:

Зпост. - условно постоянные расходы предприятия в каждый период времени, руб.;

Цед. - цена единицы продукции,услуги, руб.;

Зпер. - переменные затраты на единицу продукции, услуги, руб.

Так как аналитический метод расчета оптимального объема требует меньше расчетов и времени, то от построения графика для определения оптимального объема производства можно отказаться.

3.5. Показатель эффективности вложений

Одним из основных показателей эффективности вложений является срок окупаемости капитальных затрат.

Срок окупаемости капитальных затрат (нормативное значение – Ток =2 года), осуществляемых для организации производства, определяется по формуле:

Ток = К / (Пч+ Ар) (11)

где:К - затраты на организацию производства, руб.;

Пч - годовой чистый доход, руб.,

Ар - годовые амортизационные отчисления, руб.

4. Годовые финансовые результаты деятельности

4.1. Исходные данные для расчетов

Для расчетов годовых результатов деятельности принимаем следующие исходные данные:

– годовой объем производства по графику безубыточности, ед.;
– полная себестоимость единицы продукции, услуги, руб.,
– цена (среднегодовая цена) реализации продукции, услуги, руб.;
– количество иждивенцев у предпринимателя, чел.

4.2. Расчет доходов предпринимательской деятельности

Цель расчета доходов - показать потенциал Вашего предприятия (деятельности). В последующем этот расчет может использоваться Вами для оперативного управления финансами.

В таблице 7 приведен порядок расчет годового дохода предпринимателя.

Таблица 7 - Расчет годового дохода предпринимателя

№ п/п	Наименование показателей	Сумма, тыс.руб.
1	Количество реализованной продукции в год, ед.	
2	Выручка от реализации	
3	Общие годовые текущие расходы	
4	Годовой совокупный доход	
5	Страховые взносы	
6	Налогооблагаемая база	
7	Подоходный налог	
8	Чистый доход предпринимателя (прибыль)	
9	Рентабельность	

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.