

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Аксенов Сергей Леонидович

Должность: Ректор

Дата подписания: 26.08.2022 09:15

Идентификатор ключа:

159e22ec4edaa8a694913d5c08c0b6671130587da9e1ac18453481fa5ad101e

автономная некоммерческая образовательная организация
высшего образования

«Региональный финансово-экономический институт»

Кафедра экономики и управления



Утверждаю

Декан экономического факультета

Ю.И. Петренко

«29» мая 2020 г.

Рабочая программа дисциплины «БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ»

Направление подготовки **38.03.05 Бизнес-информатика**

Профиль **Информационный бизнес**

Квалификация (степень) **Бакалавр**

Факультет экономический

Заочная форма обучения



Курск 2020

Рецензенты:

М.В. Абушенкова, ст. преподаватель кафедры экономики и управления;
Петренко Юрий Игоревич, кандидат экономических наук, ст.
преподаватель кафедры экономики и управления.

Рабочая программа составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от от 11 августа 2016 г. N 1002.

Рабочая программа предназначена для методического обеспечения дисциплины образовательной программы 38.03.05 Бизнес-информатика.

«29» мая 2020 г.

Составитель



Черников Е.И., кандидат экономических наук, ст. преподаватель кафедры экономики и управления

© Черников Е.И., 2020

© Региональный финансово-экономический институт, 2020

**Лист согласования рабочей программы
дисциплины «Бизнес-планирование»**

Направление подготовки 38.03.05: **Бизнес-информатика**

Профиль: **Информационный бизнес**

Квалификация (степень): **Бакалавр**

Факультет экономический

Заочная форма обучения

2020/2021 учебный год

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры экономики и управления, протокол № 8 от «29» мая 2020 г.


Зав. кафедрой _____  С.Л. Аксенов

Составитель: _____  Черников Е.И.

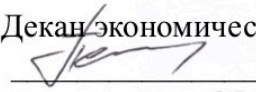
Согласовано:

Начальник УМУ _____  О.И. Петренко, «29» мая 2020 г.

Библиотекарь _____  Т.А. Котельникова, «29» мая 2020 г.

Председатель методической комиссии по профилю _____  В.Н. Бутова, «29» мая 2020 г.


**Изменения в рабочей программе
дисциплины «Бизнес-планирование»
на 2021-2022 уч. год**

Утверждаю
Декан экономического факультета
 Ю.И. Петренко
«25» августа 2021 г.

В рабочую программу вносятся следующие изменения:

1) внесены изменения в перечень вопросов для подготовки к экзамену.

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры экономики и управления, протокол № 1 от «25» августа 2021 г.

Зав. кафедрой  С.Л. Аксенов

Согласовано:

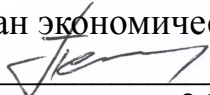
Начальник УМУ


О.И. Петренко, «25» августа 2021 г.

Председатель методической комиссии по профилю


В.Н. Бутова, «25» августа 2021 г.

**Изменения в рабочей программе
дисциплины «Бизнес-планирование»
на 2022-2023 уч. год**

Утверждаю
Декан экономического факультета

Ю.И. Петренко
«26» августа 2022 г.

В рабочую программу вносятся следующие изменения:

- 1) внесены изменения в список основной литературы.

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры экономики и управления, протокол № 1 от «26» августа 2022 г.


Зав. кафедрой  С.Л. Аксенов

Согласовано:

Начальник УМУ


О.И. Петренко, «26» августа 2022 г.

Председатель методической комиссии по профилю


В.Н. Бутова, «26» августа 2022 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА	5
1. Цель и задачи изучения дисциплины	5
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы	5
3. Место дисциплины в структуре ООП	7
СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	8
4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий.....	8
ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ	17
5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)	23
6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)	42
7. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модулю).....	42
8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее – сеть «Интернет»), необходимых для освоения дисциплины (модулю).....	43
9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модулю)	43
10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем.....	61
11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю).....	62
<u>ПРИЛОЖЕНИЯ</u>	<u>64</u>

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

1. Цель и задачи изучения дисциплины

Сущность содержания современного планирования кратко можно выразить фразой «От ориентации на товары к финансовым интересам предприятия». Корпоративное планирование – это, прежде всего, планирование бизнеса.

В свою очередь, рыночная ориентация вносит новые мотивационные механизмы, связанные с финансовыми интересами и не известные российскими гражданами. Сегодня многое приходится возрождать в России. К настоящему времени бизнес-планирование стало признанной во всем мире методологией предпринимательской деятельности, превратилось в своеобразный культурный мост в цивилизованном бизнесе и деловом сотрудничестве между странами.

В связи с вышеизложенным целью преподавания дисциплины «Бизнес-планирование» является формирование целостного представления о планировании как одним из приоритетных элементов системы управления развитием организации.

В процессе изучения дисциплины ставятся задачи:

- адаптировать зарубежный опыт бизнес-планирования к отечественным условиям;
- целостно показать процесс разработки бизнес-плана, его продвижение, реализацию и оценку эффективности;
- сформировать практические навыки бизнес-планирования.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих общекультурных и профессиональных компетенций:

ОК-5 (владение культурой мышления, способность к восприятию, обобщению и анализу информации, постановке цели и выбору путей ее достижения);

ОК-9 (умение использовать нормативные правовые документы в своей деятельности);

ОК-17 (владение основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией);

ОК-18 (способность работать с информацией в глобальных компьютерных сетях и корпоративных информационных системах);

ПК-11 (способность использовать основные методы финансового менеджмента для стоимостной оценки активов, управления оборотным капиталом, принятия решений по финансированию, формированию дивидендной политики и структуре капитала);

ПК-12 (способность оценивать влияние инвестиционных решений и решений по финансированию на рост ценности (стоимости) компании);

ПК-31 (умение применять количественные и качественные методы анализа при принятии управленческих решений и строить экономические, финансовые и организационно-управленческие модели);

ПК-39 (владение навыками составления финансовой отчетности и осознанием влияния различных методов и способов финансового учета на финансовые результаты деятельности организации);

ПК-40 (способность анализировать финансовую отчетность и принимать обоснованные инвестиционные, кредитные и финансовые решения);

ПК-41 (способность оценивать эффективность использования различных систем учета и распределения затрат; навыки калькулирования и анализа себестоимости продукции и способность принимать обоснованные управленческие решения на основе данных управленческого учета);

ПК-42 (способность проводить анализ рыночных и специфических рисков, использовать его результаты для принятия управленческих решений);

ПК-43 (способность проводить оценку инвестиционных проектов при различных условиях инвестирования и финансирования);

ПК-44 (способность обосновывать решения в сфере управления оборотным капиталом и выбора источников финансирования);

ПК-45 (способность применения техник финансового планирования и прогнозирования);

ПК-46 (понимание роли финансовых рынков и институтов, способность к анализу различных финансовых инструментов).

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

– основы бизнес-планирования: основные понятия дисциплины, их место в теории развития экономики (З-1);

– особенности применения бизнес-планирования в современных условиях (З-2);

Уметь:

– проводить аналитическую, исследовательскую и рационализаторскую работу по оценке эффективности бизнес-плана (У-1);

– профессионально и систематизированно подходить к подготовке, планированию и контролю осуществления своих бизнес-проектов (У-2);

– разрабатывать самостоятельные привлекательные для инвестиций бизнес-проекты (У-3);

– адекватно применять полученные знания на конкретных примерах (У-4).

Владеть:

– компьютерной техникой в режиме пользователя для решения конкретных задач (В-1);

- специальной терминологией и лексикой (В-2);
- навыками самостоятельного овладения новыми знаниями (В-3).

Соотнесение результатов обучения по дисциплине с планируемыми результатами освоения образовательной программы представлено в таблице, Приложение 1.

3. Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина относится к дисциплинам вариативной части профессионального цикла ООП.

К исходным требованиям, необходимым для изучения дисциплины «Бизнес-планирование», относятся знания, умения и навыки, сформированные в процессе изучения дисциплин «Математика», «Статистика», «Финансовый менеджмент».

Изучение данной дисциплины является основой для последующего изучения дисциплин: «Антикризисное управление» и других дисциплин.

СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий

Схема распределения учебного времени по видам учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины при заочной форме обучения – 3 зачетные единицы (108 академических часов)

Схема распределения учебного времени по семестрам

Виды учебной работы	Трудоемкость, час	
	7 сем.	Всего
Общая трудоемкость	108	108
Аудиторная работа	8	8
в том числе:		
лекции	4	4
практические занятия	4	4
Самостоятельная работа	91	91
Промежуточная аттестация (экзамен)	4	4

Тематический план

№ п/п	Разделы и темы дисциплины	Общая трудоемкость, час	В том числе аудиторных			Самостоятельная работа
			всего	из них:		
				лекц.	практ.	
1	Тема 1. Корпоративное планирование – условие стабильного бизнеса	6				6
2	Тема 2. Правовая поддержка бизнеса. Договорные отношения с партнерами	6				6
3	Тема 3. Пути совершенствования бизнеса: инжиниринг и реинжиниринг	6				6
4	Тема 4. Этапы разработки бизнес-плана	8	2	1	1	6
5	Тема 5. Выбор стратегии развития компании	8	2	1	1	6

6	Тема 6. Формирование стратегии развития компании	6				6
7	Тема 7. Реализация стратегии развития компании	8	2	1	1	6
8	Тема 8. Аудит бизнес-плана инвесторами	9	2	1	1	7
9	Тема 9. Реализация бизнес-плана	7				7
10	Тема 10. Инвестиции в бизнес-проект	7				
11	Тема 11. Компьютерные программные продукты, используемые в бизнес-планировании.	7				7
12	Тема 12. Консалтинговая поддержка бизнеса. Консалтинг-менеджмент.	7				7
13	Тема 13. Обеспечение коммерческой безопасности деловой информации компании	7				7
14	Тема 14. Распространенные ошибки бизнес-планирования.	7				7
	Промежуточная аттестация (экзамен)	9				
	Итого	108	8	4	4	91

Структура и содержание дисциплины

Тема 1. Корпоративное планирование – условие стабильного бизнеса

Необходимость планирования бизнеса. Планирование – средство реализации принципов стратегии развития компании.

Система и разновидности планов компании. Особенности бизнес-планирования в России и за рубежом.

Причины ограниченного применения бизнес-планирования.

Литература:

Основная – 1,2,3.

Дополнительная – 2; 4; 5; 6; 8; 10; 12; 13; 15; 16; 19; 21; 23; 24; 25; 27; 31; 32; 35; 36.

Интернет-ресурс: <http://students.rfei.ru/a/students/library.jsp>
<http://elibrary.ru/>
<http://bibliotekar.ru/>

Образовательные технологии, методы и формы обучения: дистанционные образовательные технологии, технология объяснительно-иллюстративного обучения, развивающего обучения, технология проблемного обучения; лекция, практическое занятие, самостоятельная работа.

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-17; ОК-18.

Образовательные результаты: З-1, З-2; У-1; У-2; В-1; В-2.

Тема 2. Правовая поддержка бизнеса. Договорные отношения с партнерами

Совокупность правовых норм регулирования бизнеса. Право и морально-этические нормы бизнеса.

Роль юристов в бизнесе. Гражданский кодекс Российской Федерации – правовая основа бизнеса.

Типовые контракты сделок. Особенности контрактов сделок с иностранными партнерами.

Типичные ошибки в международной практике заключения договоров купли-продажи.

Литература:

Основная – 1,2,3.

Дополнительная – 11; 14; 17; 18; 20; 21; 23; 26; 29; 31; 35; 40; 41.

Интернет-ресурс: <http://students.rfei.ru/a/students/library.jsp>

<http://ecsocman.hse.ru/>

<http://institutiones.com/>

Образовательные технологии, методы и формы обучения: дистанционные образовательные технологии, технология объяснительно-иллюстративного обучения, технология проблемного обучения, технология организации самостоятельной работы; лекция, практическое занятие, самостоятельная работа.

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-17.

Образовательные результаты: З-1, З-2; У-1; У-2, У-3; В-1; В-2; В-3.

Тема 3. Пути совершенствования бизнеса: инжиниринг и реинжиниринг

Проблемы функционального управления. Бизнес процессы. Характерные особенности перепроектированных бизнес-процессов.

Реинжиниринг и инжиниринг бизнеса. Создание команды реинжиниринга бизнес-процессов. Участники проекта по реинжинирингу и их роли.

Роль информационных технологий в совершенствовании бизнеса.

Типичные ошибки при проведении совершенствования бизнеса.

Литература:

Основная – 1,2,3.

Дополнительная – 7; 9; 11; 13; 15; 17; 19; 21; 22; 25; 27; 28; 30; 32; 35; 38; 41; 42.

Интернет-ресурс: <http://students.rfei.ru/a/students/library.jsp>

<http://www.aup.ru/>

<http://www.financialmanager.ru/>

Образовательные технологии, методы и формы обучения: дистанционные образовательные технологии, технология развивающего обучения, технология проблемного обучения; лекция, практическое занятие, самостоятельная работа.

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-9; ОК-17; ОК-18; ПК-31; ПК-39; ПК-40; ПК-41; ПК-42; ПК-43.

Образовательные результаты: З-2; У-2, У-3; В-1; В-2; В-3.

Тема 4. Этапы разработки бизнес-плана

Последовательность разработки бизнес-плана.

Титульный лист, конфиденциальность и резюме бизнес-плана.

Местонахождение фирмы.

Цель деятельности фирмы. Описание деятельности и целей фирмы.

Анализ рынка сбыта. Конкуренция и конкурентное преимущество.

Организация внешнеэкономической деятельности фирмы. Стратегия плана маркетинга. План производства. Организационный план и менеджмент.

Литература:

Основная – 1,2,3.

Дополнительная – 2; 3; 6; 9; 11; 12; 13; 15; 17; 19; 20; 22; 23; 26; 30; 35; 39; 42; 43.

Интернет-ресурс: <http://students.rfei.ru/a/students/library.jsp>

<http://www.cfin.ru/>

<http://investment-analysis.ru/>

Образовательные технологии, методы и формы обучения: дистанционные образовательные технологии, технология объяснительно-иллюстративного обучения, технология развивающего обучения, технология информационного обучения; лекция, практическое занятие, самостоятельная работа.

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-9; ОК-17; ОК-18; ПК-11; ПК-31; ПК-39; ПК-40; ПК-44.

Образовательные результаты: З-1, З-2; У-1; У-2; В-1; В-2.

Тема 5. Выбор стратегии развития компании

Традиционная дореформенная система планирования.

Опыт выполнения централизованных планов и проблемы.

Описание ситуации принятия решения о внедрении стратегии развития.

Принципиальные различия между традиционной системой планирования и бизнес-планированием.

Литература:

Основная – 1,2,3.

Дополнительная – 1; 4; 5; 7; 9; 13; 14; 17; 19; 21; 22; 24; 26; 30; 33; 35; 38; 40; 44.

Интернет-ресурс: <http://students.rfei.ru/a/students/library.jsp>

<http://investment-analysis.ru/>

<http://www.consultant.ru/>

Образовательные технологии, методы и формы обучения: дистанционные образовательные технологии, технология объяснительно-иллюстративного обучения, технология развивающего обучения; лекция, практическое занятие, самостоятельная работа.

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-9; ОК-17; ОК-18; ПК-11; ПК-12; ПК-31; ПК-39; ПК-40.

Образовательные результаты: З-1, З-2; У-1; У-2, У-3; В-1; В-2; В-3.

Тема 6. Формирование стратегии развития компании

Этапы формирования стратегии развития компании. Виды стратегий.

Компоненты стратегии развития. Ограничения при формировании стратегий.

Формирование образа, миссии и общих целей стратегии развития компании.

Литература:

Основная – 1,2,3.

Дополнительная – 7; 10; 11; 13; 15; 16; 18; 19; 20; 22; 23; 27; 30; 38; 40; 43.

Интернет-ресурс: <http://students.rfei.ru/a/students/library.jsp>

<http://institutiones.com/>

<http://www.aup.ru/>

Образовательные технологии, методы и формы обучения: дистанционные образовательные технологии, технология объяснительно-иллюстративного обучения, технология проблемного обучения; лекция, практическое занятие, самостоятельная работа.

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-17; ПК-11; ПК-12; ПК-31; ПК-42; ПК-43; ПК-46.

Образовательные результаты: З-2; У-2, У-3; В-1; В-2; В-3.

Тема 7. Реализация стратегии развития компании

Анализ внутренней и внешней деловой среды компании. Определение направления развития компании.

Стратегический анализ развития компании. Анализ конкурентной позиции компании.

Литература:

Основная – 1,2,3.

Дополнительная – 2; 4; 7; 9; 10; 12; 15; 17; 19; 20; 22; 26; 30; 31; 36; 40; 41.

Интернет-ресурс: <http://students.rfei.ru/a/students/library.jsp>

<http://www.financialmanager.ru/>

<http://www.cfin.ru/>

Образовательные технологии, методы и формы обучения: дистанционные образовательные технологии, технология развивающего обучения, технология проблемного обучения; лекция, практическое занятие, самостоятельная работа.

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-9; ПК-11; ПК-31; ПК-41.

Образовательные результаты: З-1, З-2; У-1; У-2; В-1; В-2.

Тема 8. Аудит бизнес-плана инвесторами

Источники информации для анализа бизнес-плана. Принятие решения об инвестировании проекта. Возможные ситуации инвестирования и их решения.

Презентация бизнес-плана. Продвижение бизнес-плана в процессе переговоров и заключение договоров. Реклама бизнес-плана.

Литература:

Основная – 1,2,3.

Дополнительная – 3; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 16; 17; 22; 24; 26; 30; 34; 37; 40; 42.

Интернет-ресурс: <http://students.rfei.ru/a/students/library.jsp>

<http://www.cfin.ru/>

<http://www.consultant.ru/>

Образовательные технологии, методы и формы обучения: дистанционные образовательные технологии, технология объяснительно-иллюстративного обучения, технология проблемного обучения; лекция, практическое занятие, самостоятельная работа.

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-9; ОК-17; ОК-18; ПК-11; ПК-31; ПК-39; ПК-40; ПК-41; ПК-42; ПК-43; ПК-44; ПК-45; ПК-46.

Образовательные результаты: З-1, З-2; У-1; У-2, У-3; В-1; В-2; В-3.

Тема 9. Реализация бизнес-плана

Содержание работ по реализации бизнес-плана. Стадии реализации бизнес-плана.

Управление реализацией бизнес-плана по результатам. Пример управления реализацией бизнес-плана на действующем предприятии.

Феномен сопротивления нововведением и управление им. Роль конфликтов в бизнес-планировании.

Последовательное решение и раннее осуществление этапов реализации проектов. Контроль и систематическое перепланирование.

Литература:

Основная – 1,2,3.

Дополнительная – 1; 4; 5; 7; 9; 11; 15; 19; 20; 23; 31; 38; 40; 42; 44.

Интернет-ресурс: <http://students.rfei.ru/a/students/library.jsp>

<http://institutiones.com/>

<http://www.consultant.ru/>

Образовательные технологии, методы и формы обучения: дистанционные образовательные технологии, технология проблемного обучения; лекция, практическое занятие, самостоятельная работа.

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-9; ОК-17; ПК-11; ПК-31.

Образовательные результаты: З-2; У-2, У-3; В-1; В-2; В-3.

Тема 10. Инвестиции в бизнес-проект.

Исходные данные для расчета эффективности бизнес-проекта. Отбор альтернатив с учетом доли внешнего инвестора. Расчет экономической эффективности бизнес-проекта.

Показатели эффективности инвестиций. Особенности оценки эффективности проектов с участием иностранного капитала.

Неформальные процедуры отбора и оценки инвестиционных проектов. Информационное обеспечение расчета потоков реальных денег.

Литература:

Основная – 1,2,3.

Дополнительная – 2; 4; 5; 6; 8; 10; 12; 13; 15; 16; 19; 21; 23; 24; 25; 27; 31; 32; 35; 36.

Интернет-ресурс: <http://students.rfei.ru/a/students/library.jsp>

<http://elibrary.ru/>

<http://investment-analysis.ru/>

Образовательные технологии, методы и формы обучения: дистанционные образовательные технологии, технология объяснительно-иллюстративного обучения, развивающего обучения, технология проблемного обучения; лекция, практическое занятие, самостоятельная работа.

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-17; ОК-18.

Образовательные результаты: З-1, З-2; У-1; У-2; В-1; В-2.

Тема 11. Компьютерные программные продукты, используемые в бизнес-планировании.

Новые возможности бизнеса компании в Интернете. Исследование рынка и маркетинг в Интернете. Программные продукты.

Создание информационной службы компании и организация ее деятельности. Источники и средства поиска деловой информации в Интернете.

Литература:

Основная – 1,2,3.

Дополнительная – 7; 9; 11; 13; 15; 17; 19; 21; 22; 25; 27; 28; 30; 32; 35; 38; 41; 42.

Интернет-ресурс: <http://students.rfei.ru/a/students/library.jsp>

<http://institutiones.com/>

<http://www.cfin.ru/>

Образовательные технологии, методы и формы обучения: дистанционные образовательные технологии, технология объяснительно-иллюстративного обучения, развивающего обучения, технология проблемного обучения; лекция, практическое занятие, самостоятельная работа.

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-17; ОК-18.

Образовательные результаты: З-1, З-2; У-1; У-2, У-3; В-1; В-2; В-3.

Тема 12. Консалтинговая поддержка бизнеса. Консалтинг-менеджмент

Субъекты, виды и объекты консультирования. Преимущества и недостатки российских и зарубежных консультантов.

Формы профессиональных услуг, связанных с консалтингом. Примеры проблем, решаемых российскими консультантами.

Литература:

Основная – 1,2,3.

Дополнительная – 3; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 16; 17; 22; 24; 26; 30; 34; 37; 40; 42.

Интернет-ресурс: <http://students.rfei.ru/a/students/library.jsp>

<http://www.aup.ru/>

<http://www.financialmanager.ru/>

<http://investment-analysis.ru/>

Образовательные технологии, методы и формы обучения: дистанционные образовательные технологии, технология объяснительно-иллюстративного обучения, развивающего обучения, технология проблемного обучения; лекция, практическое занятие, самостоятельная работа.

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-17; ОК-18.

Образовательные результаты: З-2; У-2, У-3; В-1; В-2; В-3.

Тема 13. Обеспечение коммерческой безопасности деловой информации компании

Источники конфиденциальной информации. Информационные коммуникации компании.

Разглашение конфиденциальной информации. Утечка конфиденциальной информации. Способы несанкционированного доступа к конфиденциальной информации.

Литература:

Основная – 1,2,3.

Дополнительная – 1; 4; 5; 7; 9; 11; 15; 19; 20; 23; 31; 38; 40; 42; 44.

Интернет-ресурс: <http://students.rfei.ru/a/students/library.jsp>

<http://bibliotekar.ru/>

<http://www.cfin.ru/>

<http://investment-analysis.ru/>

Образовательные технологии, методы и формы обучения: дистанционные образовательные технологии, технология объяснительно-иллюстративного обучения, развивающего обучения, технология проблемного обучения; лекция, практическое занятие, самостоятельная работа.

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-17; ОК-18.

Образовательные результаты: З-1, З-2; У-1; У-2; В-1; В-2.

Тема 14. Распространенные ошибки бизнес-планирования.

Распространенные ошибки в бизнес-планировании. Примеры неудачных бизнес-планов.

Распространенные ошибки в документальном оформлении сделок. Распространенные ошибки при осуществлении совместной деятельности.

Литература:

Основная – 1,2,3.

Дополнительная – 1; 4; 5; 7; 9; 13; 14; 17; 19; 21; 22; 24; 26; 30; 33; 35; 38; 40; 44.

Интернет-ресурс: <http://students.rfei.ru/a/students/library.jsp>

<http://bibliotekar.ru/>

<http://www.consultant.ru/>

Образовательные технологии, методы и формы обучения: дистанционные образовательные технологии, технология объяснительно-иллюстративного обучения, развивающего обучения, технология проблемного обучения; лекция, практическое занятие, самостоятельная работа.

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-17; ОК-18.

Образовательные результаты: З-1, З-2; У-1; У-2, У-3; В-1; В-2; В-3.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ

Практическое занятие №1. Виды стратегии развития компании

Цель занятия: формирование ключевых навыков по созданию стратегий, разработка собственных стратегий развития компании.

Вопросы для обсуждения:

1. Выбор стратегических альтернатив.
2. Этапы формирования стратегии.
3. Основные задачи общей стратегии.

Задания для студентов:

1. Дать полные ответы на предложенные ниже вопросы. (Выполнение данного задания проводится в виде фронтального опроса студентов.)

1. Перечислите три основных этапа формирования стратегии.
2. В чем состоит различие стратегии стабильности и стратегии роста?.
3. В каких случаях используется стратегия ликвидации?
4. Какие элементы включает в себя функциональная стратегия?
5. Перечислите варианты организационного компонента стратегии выживания.
6. Охарактеризуйте основные ограничения при формировании стратегий.
7. Что включает в себя конечный стратегический план фирмы?
8. Расскажите про эффект синергизма или стратегического рычага.
9. Является ли ведение “ценовых войн” одним из видов стратегии?.
10. В чем заключается смысл стратегии сокращения?

Литература:

Основная – 1,2,3.

Дополнительная – 2; 4; 5; 6; 8; 10; 12; 13; 15; 16; 19; 21; 23; 24; 25; 27; 31; 32; 35; 36.

Интернет-ресурс: <http://students.rfei.ru/a/students/library.jsp>

<http://elibrary.ru/>

<http://bibliotekar.ru/>

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-17; ОК-18.

Образовательные результаты: З-1, З-2; У-1; У-2; В-1; В-2.

Формы контроля, оценочные средства: текущий контроль: презентация, доклад; сравнительный анализ, аналитический обзор литературы, опрос.

Практическое занятие №2. Алгоритм реализации бизнес-плана

Цель занятия: приобретение навыков организации процесса реализации

бизнес-плана.

Вопросы для обсуждения:

1. Стадии реализации бизнес-плана
2. Управление реализацией бизнес-плана на действующем предприятии
3. Последовательное решение и ранее осуществление этапов реализации проектов.

Задания для студентов:

1. Дать полные ответы на предложенные ниже вопросы. (Выполнение данного задания проводится в виде фронтального опроса студентов.)
 1. Перечислите основные стадии создания компании.
 2. Расскажите про процедуру правительственного санкционирования бизнес-плана.
 3. Что является важными объектами совершенствования управления реализацией бизнес-плана?
 4. При определении ключевых результатов, по каким параметрам следует оценивать эффективность принятых решений?.
 5. Перечислите цели различных групп при распределении прибыли.
 6. Расскажите про феномен сопротивления нововведениям.
 7. Перечислите виды конфликтов, возникающих при реализации бизнес-плана.
 8. Опишите основные элементы системы контроля за реализацией бизнес-плана.
 9. Перечислите первоочередные задачи центра управления проектами.
 10. Расскажите про программную систему управления проектами “Time Line”. В чем заключаются основные преимущества ее использования?

Литература:

Основная – 1,2,3.

Дополнительная – 11; 14; 17; 18; 20; 21; 23; 26; 29; 31; 35; 40; 41.

Интернет-ресурс: <http://students.rfei.ru/a/students/library.jsp>

<http://ecsocman.hse.ru/>

<http://institutiones.com/>

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-17.

Образовательные результаты: З-1, З-2; У-1; У-2, У-3; В-1; В-2; В-3.

Формы контроля, оценочные средства: текущий контроль: аналитический обзор литературы, опрос, собеседование, реферат, презентация.

Практическое занятие №3. Бизнес-планирование

Цель занятия: изучение основ инжиниринга и реинжиниринга компании.

Вопросы для обсуждения:

1. Инжиниринг бизнеса.
2. Реинжиниринг бизнеса.
3. Виды бизнес-процессов.

Задания для студентов:

1. Дать полные ответы на предложенные ниже вопросы. (Выполнение данного задания проводится в виде фронтального опроса студентов.)
 1. Назовите основные этапы создания команды реинжиниринга бизнеса.
 2. Дайте определение понятию «инжиниринг бизнеса» и «реинжиниринг» бизнеса.
 3. В каких случаях целесообразно проведение реинжиниринга?
 4. Чем отличаются основные и вспомогательные бизнес-процессы.
 5. Перечислите основных участников проекта по реинжинирингу.
 6. Назовите главные функции руководящего комитета по реинжинирингу.
 7. Назовите типовые роли сотрудников в бизнесе?
 8. Сможет ли владелец ресурса определять стратегии бизнеса?
 9. Назовите виды соглашений, регулирующих обязательства и профессиональный рост сотрудников в компании.
 10. Оцените роль информационных технологий в реинжиниринге бизнеса.
2. Составить сравнительную схему построения традиционной структуры управления и структуры, основанной на осуществлении операций.

Литература:

Основная – 1,2,3.

Дополнительная – 7; 9; 11; 13; 15; 17; 19; 21; 22; 25; 27; 28; 30; 32; 35; 38; 41; 42.

Интернет-ресурс: <http://students.rfei.ru/a/students/library.jsp>

<http://www.aup.ru/>

<http://www.financialmanager.ru/>

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-9; ОК-17; ОК-18; ПК-31; ПК-39; ПК-40; ПК-41; ПК-42; ПК-43.

Образовательные результаты: З-2; У-2, У-3; В-1; В-2; В-3.

Формы контроля, оценочные средства: текущий контроль: аналитический обзор литературы, сравнительный анализ, презентация, доклад, опрос.

Практическое занятие №4. Привлечение инвестиции в бизнес-проект

Цель занятия: приобретение навыков диагностики эффективности инвестиций в бизнес-проект.

Вопросы для обсуждения:

1. Исходные данные для расчета эффективности бизнес-проекта.
2. Отбор альтернатив.
3. Расчет экономической эффективности.

Задания для студентов:

1. Дать полные ответы на предложенные ниже вопросы. (Выполнение данного задания проводится в виде фронтального опроса студентов.)

1. Перечислите основные показатели эффективности инвестиционного бизнес-проекта.

2. Какую роль, по вашему мнению, играют безотходные технологии в компонентах проекта.

3. При корректировке оценки инвестиционных затрат, основанных на параметрах затрат и на общих суммах, что следует принимать в расчет?

4. Перечислите важнейшие источники данных для анализа прединвестиционных данных.

5. Какое влияние оказывают финансовые погрешности на жизнеспособность проекта.

6. Дайте понятие определение “внутренняя денежная единица”.

7. Каким образом выполняются оценки инвестиционных затрат?

8. Возможно ли, проводя прединвестиционные исследования, опираться на справочные данные, публикуемые специализированными банками.

9. Расскажите про основные физические непредвиденные обстоятельства.

10. Расскажите про основные финансовые непредвиденные обстоятельства.

2. Составте целевую функцию для определения максимальной прибыли фирмы.

Литература:

Основная – 1,2,3.

Дополнительная – 2; 3; 6; 9; 11; 12; 13; 15; 17; 19; 20; 22; 23; 26; 30; 35; 39; 42; 43.

Интернет-ресурсы: <http://students.rfei.ru/a/students/library.jsp>

<http://www.cfin.ru/>

<http://investment-analysis.ru/>

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-9; ОК-17; ОК-18; ПК-11; ПК-31; ПК-39; ПК-40; ПК-44.

Образовательные результаты: З-1, З-2; У-1; У-2; В-1; В-2.

Формы контроля, оценочные средства: текущий контроль: конспект, собеседование, аналитический обзор литературы, презентация, сравнительный анализ, опрос.

Практическое занятие №5. Внедрение компьютерных программных

продуктов в бизнес-планирование.

Цель занятия: знакомство с компьютерными программными продуктами и областями их применения.

Вопросы для обсуждения:

1. Специализированные компьютерные системы – технологическая основа бизнес-планирования.
2. Применение компьютерных продуктов в планировании.
3. Экономическое и финансовое моделирование.

Задания для студентов:

1. Дать полные ответы на предложенные ниже вопросы. (Выполнение данного задания проводится в виде фронтального опроса студентов.)
 1. Перечислите основные пакеты прикладных программ, применяемых в России.
 2. Расскажите про особенности и область применения пакета COMFAR.
 3. Расскажите про особенности и область применения пакета “Альт-инвест”.
 4. Расскажите про особенности и область применения пакета “Project expert”.
 5. Расскажите про особенности и область применения пакета “PROSPIN”.
 6. Сравните основные функциональные возможности пакетов “Business plan guide” и “Biz planner” .
 7. Расскажите про особенности и область применения модуля пакета “Project questionnaire”.
 8. Сравните основные функциональные возможности пакетов “Альт-инвест” и “Project expert” .

Литература:

Основная – 1,2,3.

Дополнительная – 1; 4; 5; 7; 9; 13; 14; 17; 19; 21; 22; 24; 26; 30; 33; 35; 38; 40; 44.

Интернет-ресурс: <http://students.rfei.ru/a/students/library.jsp>

<http://investment-analysis.ru/>

<http://www.consultant.ru/>

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-9; ОК-17; ОК-18; ПК-11; ПК-12; ПК-31; ПК-39; ПК-40.

Образовательные результаты: З-1, З-2; У-1; У-2, У-3; В-1; В-2; В-3.

Формы контроля, оценочные средства: текущий контроль: аналитический обзор литературы, опрос, доклад.

Практическое занятие №6. Механизм банкротства компании

Цель занятия: знакомство с методами предупреждения процессов банкротства компании на ранних стадиях, а также способов их устранения.

Вопросы для обсуждения:

1. Управляемые и неуправляемые кризисы.
2. Стадии кризиса компании
3. Разрешение кризисных ситуаций

Задания для студентов:

1. Дать полные ответы на предложенные ниже вопросы. (Выполнение данного задания проводится в виде фронтального опроса студентов.)

1. Перечислите восемь типов кризисов, которым могут быть подвержены российские компании.
2. Назовите четыре стадии, через которые проходят компании, когда сталкиваются с непредвиденными проблемами.
3. Расскажите про этапы предкризисного периода банкротства компании.
4. В чем заключается позитивное влияние кризиса?
5. Перечислите семь преимуществ, которые могут сопровождать кризис.
6. Что такое ГРКС? Расскажите про роли и обязанности ГРКС.
7. Для чего может быть использован центр управления кризисом во время предкризисной стадии?
8. Каков должен быть порядок действий представителей компании при возникновении кризисной ситуации.

Литература:

Основная – 1,2,3.

Дополнительная – 7; 10; 11; 13; 15; 16; 18; 19; 20; 22; 23; 27; 30; 38; 40; 43.

Интернет-ресурсы: <http://students.rfei.ru/a/students/library.jsp>

<http://institutiones.com/>

<http://www.aup.ru/>

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-17; ПК-11; ПК-12; ПК-31; ПК-42; ПК-43; ПК-46.

Образовательные результаты: З-2; У-2, У-3; В-1; В-2; В-3.

Формы контроля, оценочные средства: текущий контроль: аналитический обзор литературы, проект, сравнительный анализ, конспект, опрос.

5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Тема 1. Корпоративное планирование – условие стабильного бизнеса

Содержание самостоятельной работы: Необходимость планирования бизнеса. Планирование – средство реализации принципов стратегии развития компании.

Система и разновидности планов компании. Особенности бизнес-планирования в России и за рубежом.

Причины ограниченного применения бизнес-планирования.

Литература:

Основная – 1,2,3.

Дополнительная – 2; 4; 5; 6; 8; 10; 12; 13; 15; 16; 19; 21; 23; 24; 25; 27; 31; 32; 35; 36.

Интернет-ресурс: <http://students.rfei.ru/a/students/library.jsp>

<http://elibrary.ru/>

<http://bibliotekar.ru/>

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-17; ОК-18.

Образовательные результаты: З-1, З-2; У-1; У-2; В-1; В-2.

Формы контроля, оценочные средства: текущий контроль: презентация, доклад; сравнительный анализ, аналитический обзор литературы, опрос.

Тема 2. Правовая поддержка бизнеса. Договорные отношения с партнерами

Содержание самостоятельной работы: Совокупность правовых норм регулирования бизнеса. Право и морально-этические нормы бизнеса.

Роль юристов в бизнесе. Гражданский кодекс Российской Федерации – правовая основа бизнеса.

Типовые контракты сделок. Особенности контрактов сделок с иностранными партнерами.

Типичные ошибки в международной практике заключения договоров купли-продажи.

Литература:

Основная – 1,2,3.

Дополнительная – 11; 14; 17; 18; 20; 21; 23; 26; 29; 31; 35; 40; 41.

Интернет-ресурс: <http://students.rfei.ru/a/students/library.jsp>

<http://ecsocman.hse.ru/>

<http://institutiones.com/>

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-17.

Образовательные результаты: З-1, З-2; У-1; У-2, У-3; В-1; В-2; В-3.

Формы контроля, оценочные средства: текущий контроль: аналитический обзор литературы, опрос, собеседование, реферат, презентация.

Тема 3. Пути совершенствования бизнеса: инжиниринг и реинжиниринг

Содержание самостоятельной работы: Проблемы функционального управления. Бизнес процессы. Характерные особенности перепроектированных бизнес-процессов.

Реинжиниринг и инжиниринг бизнеса. Создание команды реинжиниринга бизнес-процессов. Участники проекта по реинжинирингу и их роли.

Роль информационных технологий в совершенствовании бизнеса. Типичные ошибки при проведении совершенствования бизнеса.

Литература:

Основная – 1,2,3.

Дополнительная – 7; 9; 11; 13; 15; 17; 19; 21; 22; 25; 27; 28; 30; 32; 35; 38; 41; 42.

Интернет-ресурс: <http://students.rfei.ru/a/students/library.jsp>

<http://www.aup.ru/>

<http://www.financialmanager.ru/>

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-9; ОК-17; ОК-18; ПК-31; ПК-39; ПК-40; ПК-41; ПК-42; ПК-43.

Образовательные результаты: З-2; У-2, У-3; В-1; В-2; В-3.

Формы контроля, оценочные средства: текущий контроль: аналитический обзор литературы, сравнительный анализ, презентация, доклад, опрос.

Тема 4. Этапы разработки бизнес-плана

Содержание самостоятельной работы: Последовательность разработки бизнес-плана.

Титульный лист, конфиденциальность и резюме бизнес-плана. Местонахождение фирмы.

Цель деятельности фирмы. Описание деятельности и целей фирмы.

Анализ рынка сбыта. Конкуренция и конкурентное преимущество.

Организация внешнеэкономической деятельности фирмы. Стратегия плана маркетинга. План производства. Организационный план и менеджмент.

Литература:

Основная – 1,2,3.

Дополнительная – 2; 3; 6; 9; 11; 12; 13; 15; 17; 19; 20; 22; 23; 26; 30; 35; 39; 42; 43.

Интернет-ресурс: <http://students.rfei.ru/a/students/library.jsp>

<http://www.cfin.ru/>

<http://investment-analysis.ru/>

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-9; ОК-17; ОК-18; ПК-11; ПК-31; ПК-39; ПК-40; ПК-44.

Образовательные результаты: З-1, З-2; У-1; У-2; В-1; В-2.

Формы контроля, оценочные средства: текущий контроль: конспект, собеседование, аналитический обзор литературы, презентация, сравнительный анализ, опрос.

Тема 5. Выбор стратегии развития компании

Содержание самостоятельной работы: Традиционная дореформенная система планирования.

Опыт выполнения централизованных планов и проблемы.

Описание ситуации принятия решения о внедрении стратегии развития.

Принципиальные различия между традиционной системой планирования и бизнес-планированием.

Литература:

Основная – 1,2,3.

Дополнительная – 1; 4; 5; 7; 9; 13; 14; 17; 19; 21; 22; 24; 26; 30; 33; 35; 38; 40; 44.

Интернет-ресурс: <http://students.rfei.ru/a/students/library.jsp>

<http://investment-analysis.ru/>

<http://www.consultant.ru/>

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-9; ОК-17; ОК-18; ПК-11; ПК-12; ПК-31; ПК-39; ПК-40.

Образовательные результаты: З-1, З-2; У-1; У-2, У-3; В-1; В-2; В-3.

Формы контроля, оценочные средства: текущий контроль: аналитический обзор литературы, опрос, доклад.

Тема 6. Формирование стратегии развития компании

Содержание самостоятельной работы: Этапы формирования стратегии развития компании. Виды стратегий.

Компоненты стратегии развития. Ограничения при формировании стратегий.

Формирование образа, миссии и общих целей стратегии развития компании.

Литература:

Основная – 1,2,3.

Дополнительная – 7; 10; 11; 13; 15; 16; 18; 19; 20; 22; 23; 27; 30; 38; 40; 43.

Интернет-ресурс: <http://students.rfei.ru/a/students/library.jsp>

<http://institutions.com/>

<http://www.aup.ru/>

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-17; ПК-11; ПК-12; ПК-31; ПК-42; ПК-43; ПК-46.

Образовательные результаты: З-2; У-2, У-3; В-1; В-2; В-3.

Формы контроля, оценочные средства: текущий контроль: аналитический обзор литературы, проект, сравнительный анализ, конспект, опрос.

Тема 7. Реализация стратегии развития компании

Содержание самостоятельной работы: Анализ внутренней и внешней деловой среды компании. Определение направления развития компании.

Стратегический анализ развития компании. Анализ конкурентной

позиции компании.

Литература:

Основная – 1,2,3.

Дополнительная – 2; 4; 7; 9; 10; 12; 15; 17; 19; 20; 22; 26; 30; 31; 36; 40; 41.

Интернет-ресурс: <http://students.rfei.ru/a/students/library.jsp>

<http://www.financialmanager.ru/>

<http://www.cfin.ru/>

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-9; ПК-11; ПК-31; ПК-41.

Образовательные результаты: З-1, З-2; У-1; У-2; В-1; В-2.

Формы контроля, оценочные средства: текущий контроль: аналитический обзор литературы, конспект.

Тема 8. Аудит бизнес-плана инвесторами

Содержание самостоятельной работы: Источники информации для анализа бизнес-плана. Принятие решения об инвестировании проекта. Возможные ситуации инвестирования и их решения.

Презентация бизнес-плана. Продвижение бизнес-плана в процессе переговоров и заключение договоров. Реклама бизнес-плана.

Литература:

Основная – 1,2,3.

Дополнительная – 3; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 16; 17; 22; 24; 26; 30; 34; 37; 40; 42.

Интернет-ресурс: <http://students.rfei.ru/a/students/library.jsp>

<http://www.cfin.ru/>

<http://www.consultant.ru/>

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-9; ОК-17; ОК-18; ПК-11; ПК-31; ПК-39; ПК-40; ПК-41; ПК-42; ПК-43; ПК-44; ПК-45; ПК-46.

Образовательные результаты: З-1, З-2; У-1; У-2, У-3; В-1; В-2; В-3.

Формы контроля, оценочные средства: текущий контроль: аналитический обзор литературы, проект, сравнительный анализ, конспект, опрос.

Тема 9. Реализация бизнес-плана

Содержание самостоятельной работы: Содержание работ по реализации бизнес-плана. Стадии реализации бизнес-плана.

Управление реализацией бизнес-плана по результатам. Пример управления реализацией бизнес-плана на действующем предприятии.

Феномен сопротивления нововведением и управление им. Роль конфликтов в бизнес-планировании.

Последовательное решение и раннее осуществление этапов реализации проектов. Контроль и систематическое перепланирование.

Литература:

Основная – 1,2,3.

Дополнительная – 1; 4; 5; 7; 9; 11; 15; 19; 20; 23; 31; 38; 40; 42; 44.

Интернет-ресурс: <http://students.rfei.ru/a/students/library.jsp>

<http://institutiones.com/>

<http://www.consultant.ru/>

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-9; ОК-17; ПК-11; ПК-31.

Образовательные результаты: З-2; У-2, У-3; В-1; В-2; В-3.

Формы контроля, оценочные средства: текущий контроль: аналитический обзор литературы, опрос, доклад.

Тема 10. Инвестиции в бизнес-проект.

Содержание самостоятельной работы: Исходные данные для расчета эффективности бизнес-проекта. Отбор альтернатив с учетом доли внешнего инвестора. Расчет экономической эффективности бизнес-проекта.

Показатели эффективности инвестиций. Особенности оценки эффективности проектов с участием иностранного капитала.

Неформальные процедуры отбора и оценки инвестиционных проектов. Информационное обеспечение расчета потоков реальных денег.

Литература:

Основная – 1,2,3.

Дополнительная – 2; 4; 5; 6; 8; 10; 12; 13; 15; 16; 19; 21; 23; 24; 25; 27; 31; 32; 35; 36.

Интернет-ресурс: <http://students.rfei.ru/a/students/library.jsp>

<http://elibrary.ru/>

<http://investment-analysis.ru/>

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-17; ОК-18.

Образовательные результаты: З-1, З-2; У-1; У-2; В-1; В-2.

Формы контроля, оценочные средства: текущий контроль: конспект, собеседование, аналитический обзор литературы, презентация, сравнительный анализ, опрос.

Тема 11. Компьютерные программные продукты, используемые в бизнес-планировании.

Содержание самостоятельной работы: Новые возможности бизнеса компании в Интернете. Исследование рынка и маркетинг в Интернете. Программные продукты.

Создание информационной службы компании и организация ее деятельности. Источники и средства поиска деловой информации в Интернете.

Литература:

Основная – 1,2,3.

Дополнительная – 7; 9; 11; 13; 15; 17; 19; 21; 22; 25; 27; 28; 30; 32; 35; 38; 41; 42.

Интернет-ресурс: <http://students.rfei.ru/a/students/library.jsp>

<http://institutiones.com/>

<http://www.cfin.ru/>

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-17; ОК-18.

Образовательные результаты: З-1, З-2; У-1; У-2, У-3; В-1; В-2; В-3.

Формы контроля, оценочные средства: текущий контроль: аналитический обзор литературы, сравнительный анализ, презентация, доклад, опрос.

Тема 12. Консалтинговая поддержка бизнеса. Консалтинг-менеджмент

Содержание самостоятельной работы: Субъекты, виды и объекты консультирования. Преимущества и недостатки российских и зарубежных консультантов.

Формы профессиональных услуг, связанных с консалтингом. Примеры проблем, решаемых российскими консультантами.

Литература:

Основная – 1,2,3.

Дополнительная – 3; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 16; 17; 22; 24; 26; 30; 34; 37; 40; 42.

Интернет-ресурс: <http://students.rfei.ru/a/students/library.jsp>

<http://www.aup.ru/>

<http://www.financialmanager.ru/>

<http://investment-analysis.ru/>

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-17; ОК-18.

Образовательные результаты: З-2; У-2, У-3; В-1; В-2; В-3.

Формы контроля, оценочные средства: текущий контроль: презентация, доклад; сравнительный анализ, аналитический обзор литературы, опрос.

Тема 13. Обеспечение коммерческой безопасности деловой информации компании

Содержание самостоятельной работы: Источники конфиденциальной информации. Информационные коммуникации компании.

Разглашение конфиденциальной информации. Утечка конфиденциальной информации. Способы несанкционированного доступа к конфиденциальной информации.

Литература:

Основная – 1,2,3.

Дополнительная – 1; 4; 5; 7; 9; 11; 15; 19; 20; 23; 31; 38; 40; 42; 44.

Интернет-ресурс: <http://students.rfei.ru/a/students/library.jsp>

<http://bibliotekar.ru/>

<http://www.cfin.ru/>

<http://investment-analysis.ru/>

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-17; ОК-18.

Образовательные результаты: З-1, З-2; У-1; У-2; В-1; В-2.

Формы контроля, оценочные средства: текущий контроль: аналитический обзор литературы, опрос, собеседование, реферат, презентация.

Тема 14. Распространенные ошибки бизнес-планирования.

Содержание самостоятельной работы: Распространенные ошибки в

бизнес-планировании. Примеры неудачных бизнес-планов.

Распространенные ошибки в документальном оформлении сделок.

Распространенные ошибки при осуществлении совместной деятельности.

Литература:

Основная – 1,2,3.

Дополнительная – 1; 4; 5; 7; 9; 13; 14; 17; 19; 21; 22; 24; 26; 30; 33; 35; 38; 40; 44.

Интернет-ресурс: <http://students.rfei.ru/a/students/library.jsp>

<http://bibliotekar.ru/>

<http://www.consultant.ru/>

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-17; ОК-18.

Образовательные результаты: З-1, З-2; У-1; У-2, У-3; В-1; В-2; В-3.

Формы контроля, оценочные средства: текущий контроль: аналитический обзор литературы, опрос, доклад.

Тестовые вопросы для самоконтроля по самостоятельно изученным темам

1. Разработка бизнес-плана включает в себя:

- а) формирование образа, миссии и стратегии развития компании;
- б) создание команды реинжиниринга бизнес-процессов;
- в) отбор и оценку эффективности инвестиций.

2. Факторами, определяющими зрелость компании, являются:

- а) наличие международных филиалов и представительств;
- б) отсутствие кризисных ситуаций и сокращения кадров;
- в) темпы роста, приверженность потребителей и предсказуемость потенциального роста.

3. К стратегическим целям развития компании относятся:

- а) получение большой прибыли и увеличение производства;
- б) освоение новых изделий и стабильность развития;
- в) избежание конфликтов с налоговыми органами и субсидирование производства.

4. Проблемами при внедрении системы бизнес-планирования являются:

- а) недостаточные ответственность и мотивация руководителей за подготовку и исполнение бизнес-планов;
- б) внедрение в практику системы бюджетов;
- в) организация деятельности в подразделениях и взаимодействия служб через регламентирование некоторых процессов подготовки информации и составления форм документов.

5. Стратегическими целями маркетинговой стратегии являются:

- а) доходы, ликвидность;
- б) рынки, продукты, производительность;
- в) поглощение, участие, сотрудничество.

6. К области сравнения достоинства фирмы перед конкурентами не относятся:

- а) прибыль;
- б) размещение;
- в) имидж.

7. Тендер – это:

- а) предложение оферты, участвующей в торгах и отвечающей конкретным требованиям заказчика;
- б) документ, в котором для заключения контракта излагаются условия, на которых предлагаются товары;
- в) документ, свидетельствующий о соглашении между продавцом и покупателем на поставку товара.

8. Счет-протформа – это:

- а) документ, служащий предварительным счетом;
- б) письменное предложение на продажу определенной партии товара;
- в) документ, в котором для заключения контракта излагаются условия, на которых предлагаются товары.

9. Твердая оферта – это:

- а) документ, в котором для заключения контракта излагаются условия, на которых предлагаются товары;
- б) письменное предложение на продажу определенной партии товара;
- в) предложение соглашения, участвующего в торгах и отвечающей конкретным требованиям заказчика.

10. “Мягкие валюты” – это:

- а) это валюты бывших союзных республик;
- б) это валюты, непривязанные к курсу доллара;
- в) это валюты, конвертируемые золотовалютным запасом страны.

11. Покупка и продажа банками мягких валют за счет собственных средств:

- а) дилинг;
- б) конвертация;
- в) реинжиниринг.

12. Оказывает ли политическая ситуация влияние на котировки мягких валют?

- а) да;
- б) нет;
- в) это зависит от проводимой политики государства.

13. На неустойчивость спроса отрицательно влияет следующий фактор:

- а) увеличение кредитов;
- б) падение продаж;
- в) падение спроса с ростом цен.

14. Позиционирующая реклама – это:

- а) ответ на потребность потенциального потребителя;
- б) вариант политики развития системы маркетинга;
- в) вариант недифференцированной политики.

15. Что представляет собой интенсивное развитие как стратегия маркетинга?

- а) вариант недифференцированной политики;
- б) способ определения рыночной ниши;
- в) увеличение вторичного спроса.

16. Имитация – это:

- а) способ проникновения в сознание покупателя с помощью рекламы.
- б) усиление конкурентоспособности;
- в) вариант политики развития системы маркетинга.

17. Расширение доли рынка за счет конкурирующих товаров означает:

- а) увеличение вторичного спроса;
- б) способ определения рыночной ниши;
- в) усиление конкурентоспособности.

18. Коцентрированная политика – это:

- а) вариант дифференцированной рекламной политики;

- б) ответ на потребность потенциального потребителя;
- в) вариант недифференцированной политики.

19. Использование Интернета предпринимателям и маркетологам дает:

- а) исследование новых возможностей рынка для своих товаров;
- б) общение с иностранными инвесторами;
- в) возможность упрощения системы оплаты товаров.

20. К основным стадиям осуществления коммерческой рекламы относятся:

- а) определение торговых посредников, улучшение имиджа фирмы, выбор средств информации;
- б) определение основных задач предприятия, планирование рекламной компании, составление бюджета рекламной компании;
- в) рыночные испытания рекламных средств, маркетинг рынка, выбор носителей рекламы.

21. Система маркетинга включает:

- а) клиентуру, прогнозирование, полезность товара;
- б) каналы сбыта, товар, цену;
- в) мотивацию потребителя, информацию, прогнозирование.

22. Особая роль свободных экономических зон (СЭЗ) заключается в:

- а) в увеличении валютных поступлений в страну;
- б) в увеличении качества товаров;
- в) в развитии малого бизнеса.

23. К свободным экономическим зонам (СЭЗ) можно отнести:

- а) зону валютного контроля;
- б) зону иностранных инвестиций;
- в) зону экспортного производства.

24. Использование иностранной валюты в отношениях между предприятиями СЭЗ и предприятиями, находящимися вне территории зон:

- а) допускается;

- б) не допускается;
- в) зависит от типа СЭЗ.

25.Регистрация организации-экспортера подтверждается сертификатом:

- а) да;
- б) нет;
- в) только в особых случаях.

26.Новая форма государственного регулирования экспорта в России

- а) регистрация контрактов;
- б) увеличение госпошлин;
- в) введение ограничений на особые группы товаров.

27.Предприятие, полностью принадлежащее иностранным инвесторам, вправе без лицензий экспортировать продукцию собственного производства:

- а) да;
- б) нет;
- в) с разрешения налоговых органов.

28.Номенклатура экспортных товаров, подлежащих регистрации, определяется Государственным таможенным реестром:

- а) да;
- б) нет;
- в) нет, определяется Гражданским Кодексом РФ.

29.Регистрация экспортных товаров и контрактов подтверждается сертификатом:

- а) да;
- б) нет;
- в) регистрируются лишь некоторые виды экспортных товаров.

30.Процент комиссионных является элементом порядка регистрации контрактов:

- а) да;
- б) нет;
- в) если он превышает 30%.

31. Возможными приложениями к бизнес-плану не могут являться:

- а) кредитная карточка и система кредитов;
- б) копии страховок;
- в) рекламные видео материалы.

32. Основными критериями, используемыми при оценке инвестиционных проектов, являются:

- а) чистый приведенный эффект и индекс рентабельности инвестиций;
- б) прогнозы по развитию политической ситуации в регионе;
- в) личные симпатии и интуиция.

33. Величина требуемых инвестиций по бизнес-проекту составляет 18 000 долларов, предполагаемые доходы: в первый год – 1500 долларов, в последующий восемь лет – по 3500 долларов ежегодно. Оцените целесообразность принятия проекта, если цена капитала 10%.

- а) проект следует принять;
- б) проект следует отклонить;
- в) следует урезать расходы на 8 000 долларов.

34. Задачей напоминающей рекламы не является:

- а) напоминание потребителям о том, где можно купить товар;
- б) поддержание осведомленности о товаре на высшем уровне;
- в) формирование предпочтения к данной марке.

35. Задачей информативной рекламы является:

- а) изменение восприятия потребителем свойств товара;
- б) убеждение потребителя в необходимости принять коммивояжера данной фирмы;
- в) описание оказываемых услуг.

36. Услуги, способствующие повышению эффективности реализации бизнес плана, направлены на:

- а) удовлетворение скрытых эмоциональных потребностей клиентов;
- б) снижение затрат;
- в) увеличение инвестиций.

37. Правовую базу для предпринимательской деятельности составляет:

- а) Гражданский кодекс РФ;
- б) Конституция РФ;
- в) Налоговый кодекс РФ.

38. Продавец, при выполнении всех базисных условий контракта, обязан:

- а) оплатить все расходы и сборы при получении документов, выдаваемых в стране происхождения товара;
- б) оплатить таможенные пошлины и налоги, взимаемые при экспорте;
- в) обеспечить на свой риск и за свой счет получение импортной лицензии и иные разрешения, которые могут потребоваться для ввоза в страну назначения.

39. Покупатель, при выполнении всех базисных условий контракта, обязан:

- а) обеспечить расходы на проверку товара;
- б) своевременно уведомить продавца о готовности товара и к отгрузке;
- в) оплатить все расходы и сборы при получении документов, выдаваемых в стране происхождения товара.

40. К ошибкам при операциях с основными средствами относятся:

- а) отсутствие расчета экономической эффективности от капитальных вложения в основные средства;
- б) отсутствие понимания сущности посреднической деятельности;
- в) отсутствие цели совместной деятельности.

ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ

1.		9.		17.		25.		33.	
А		Б		В		Б		А	

2. Б		10. А		18. А		26. А		34. Б	
3. Б		11. А		19. А		27. А		35. Б	
4. Б		12. А		20. Б		28. Б		36. А	
5. Б		13. Б		21. Б		29. А		37. А	
6. А		14. А		22. А		30. А		38. Б	
7. Б		15. Б		23. Б		31. Б		39. Б	
8. А		16. А		24. А		32. А		40. А	

Примерный перечень вопросов к экзамену

1. Система и разновидности планов компании.
2. Особенности бизнес-планирования в России и за рубежом.
3. Причины ограниченного применения бизнес-планирования.
4. Совокупность правовых норм регулирования бизнеса.
5. Право и морально-этические нормы бизнеса. Роль юристов в бизнесе.
6. Гражданский кодекс Российской Федерации – правовая основа бизнеса.
7. Типовые контракты сделок.
8. Особенности контрактов сделок с иностранными партнерами.
9. Типичные ошибки в международной практике заключения договоров купли-продажи.
10. Проблемы функционального управления.
11. Бизнес-процессы.
12. Характерные особенности перепроектированных бизнес-процессов.
13. Реинжиниринг и инжиниринг бизнеса. Создание команды реинжиниринга бизнес-процессов.
14. Участники проекта по реинжинирингу и их роли.
15. Роль информационных технологий в совершенствовании бизнеса.
16. Типичные ошибки при проведении совершенствования бизнеса.
17. Последовательность разработки бизнес-плана. Титульный лист, конфиденциальность и резюме бизнес-плана.
18. Организация внешнеэкономической деятельности фирмы.
19. Стратегия плана маркетинга.
20. План производства.
21. Организационный план и менеджмент.
22. Традиционная дореформенная система планирования.
23. Опыт выполнения централизованных планов и проблемы.
24. Описание ситуации принятия решения о внедрении стратегии развития.
25. Принципиальные различия между традиционной системой планирования и бизнес-планированием.
26. Этапы формирования стратегии развития компании. Виды стратегий. Компоненты стратегии развития.
27. Ограничения при формировании стратегий. Формирование образа, миссии и общих целей стратегии развития компании.
28. Анализ внутренней и внешней деловой среды компании. Определение направления развития компании.
29. Стратегический анализ развития компании. Анализ конкурентной позиции компании.
30. Источники информации для анализа бизнес-плана.
31. Принятие решения об инвестировании проекта.
32. Возможные ситуации инвестирования и их решения.

33. Презентация бизнес-плана. Продвижение бизнес-плана в процессе переговоров и заключение договоров. Реклама бизнес-плана.
34. Содержание работ по реализации бизнес-плана. Стадии реализации бизнес-плана.
35. Управление реализацией бизнес-плана по результатам. Пример управления реализацией бизнес-плана на действующем предприятии.
36. Феномен сопротивления нововведением и управление им. Роль конфликтов в бизнес-планировании.
37. Последовательное решение и раннее осуществление этапов реализации проектов. Контроль и систематическое перепланирование.
38. Исходные данные для расчета эффективности бизнес-проекта.
39. Отбор альтернатив с учетом доли внешнего инвестора. Расчет экономической эффективности бизнес-проекта.
40. Показатели эффективности инвестиций.
41. Особенности оценки эффективности проектов с участием иностранного капитала.
42. Неформальные процедуры отбора и оценки инвестиционных проектов. Информационное обеспечение расчета потоков реальных денег.
43. Новые возможности бизнеса компании в Интернете. Исследование рынка и маркетинг в Интернете.
44. Программные продукты. Создание информационной службы компании и организация ее деятельности. Источники и средства поиска деловой информации в Интернете.
45. Субъекты, виды и объекты консультирования.
46. Преимущества и недостатки российских и зарубежных консультантов.
47. Формы профессиональных услуг, связанных с консалтингом. Примеры проблем, решаемых российскими консультантами.
48. Источники конфиденциальной информации. Информационные коммуникации компании.
49. Разглашение конфиденциальной информации. Утечка конфиденциальной информации. Способы несанкционированного доступа к конфиденциальной информации.
50. Распространенные ошибки в бизнес-планировании. Примеры неудачных бизнес-планов.

Научно-исследовательская работа

1. Раздел, тема: Выбор стратегии развития компании

Содержание самостоятельной работы: Подготовка доклада / презентации.

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-9; ОК-17; ОК-18; ПК-11; ПК-12; ПК-31; ПК-39; ПК-40.

Образовательные результаты: З-1, З-2; У-1; У-2, У-3; В-1; В-2; В-3.

Формы контроля, оценочные средства: текущий контроль: аналитический обзор литературы, опрос, доклад.

2. Раздел, тема: Формирование стратегии развития компании

Содержание самостоятельной работы: Написание реферата.

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-17; ПК-11; ПК-12; ПК-31; ПК-42; ПК-43; ПК-46.

Образовательные результаты: З-2; У-2, У-3; В-1; В-2; В-3.

Формы контроля, оценочные средства: текущий контроль: аналитический обзор литературы, проект, сравнительный анализ, конспект, опрос.

3. Раздел, тема: Реализация стратегии развития компании

Содержание самостоятельной работы: Проведение сравнительного анализа, подготовка доклада.

Формируемые компетенции: ОК-5; ОК-9; ПК-11; ПК-31; ПК-41.

Образовательные результаты: З-1, З-2; У-1; У-2; В-1; В-2.

Формы контроля, оценочные средства: текущий контроль: аналитический обзор литературы, конспект.

Вопросы для коллоквиума

1. Матрица “Бостон консалтинг групп”, преимущества ее использования.
2. Пакетно-лицензионные вопросы на ранних стадиях разработки бизнес-плана.
3. Особенности применения СВОТ-анализа.
4. Портфельная модель ПИМС.
5. Критерии оценки качества поставленных целей.
6. Категории оценки отрасли предполагаемого инвестирования.
7. Программная система управления проектами “Time Line”.

Примерные темы рефератов

1. Основные этапы развития бизнес-планирования.
2. Особенности бизнес-планирования в России.
3. Основные принципы планирования.
4. Корпоративное планирование – условие стабильности бизнеса.
5. Стратегический анализ как средство преобразования базы данных.
6. Место и роль бизнес-планирования в системе стратегического анализа.
7. Характерные особенности перепроектированных бизнес-процессов.
8. Роль конкурентного преимущества в развитии бизнеса компании.
9. Источники информации для анализа бизнес-плана.
10. Стадии реализации бизнес-плана.
11. Концепция систематического перепланирования.
12. Правовые нормы как средство регулирования бизнеса.
13. Стратегическое планирование и бизнес-план
14. Планирование финансово – экономической деятельности предприятия.
15. Анализ альтернатив и выбор стратегии

6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

См. Приложение №2 к рабочей программе.

7. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модулю)

Основная литература

1. Бизнес-планирование: учебник [электронный ресурс]; Региональный финансово-экономический институт. – Курск, 2011. – 387 с.
2. Бизнес-планирование: практикум [электронный ресурс]; Региональный финансово-экономический институт. – Курск, 2011. – 44 с.
3. Бизнес-планирование: учебник/ под ред. В.М. Попова, С.И. Ляпунова и С.Г. Млодика. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 816 с.

Дополнительная литература

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Ч. I. - М.: Юридическая литература, 2009.
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Ч. II. - М.: Юридическая литература, 2010.
3. Алексеева М. М. Планирование деятельности фирмы: Учеб.-метод. пособие. - М: Финансы и статистика, 2010.
4. Альгин А. П. Риск и его роль в общественной жизни. - М: Мысль, 2010.
5. Бизнес-план инвестиционного проекта: Отечественный и зарубежный опыт. Современная практика и документация: Учеб. пособие/ Под ред. В. М. Попова. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2011.
6. Бизнес-план. Методика составления. Реальный пример/ В. П. Буров, О. К. Морощкин и др. - М.: ЦИПККАП, 2011.
7. Бизнес-план. Методические материалы. -2-е изд., доп./ Под ред. Р. Г. Маниловского. - М.: Финансы и статистика, 2011.
8. Воропаев В. И. Управление проектами в России. - М.: Алланс, 2012.
9. Грачев Ю. Н. Ведение переговоров. - М.: Бизнес-школа, Интерсинтез, 2007.
10. Кураков Л. П., Ляпунов С. И, Мингазов Х. Х, Попов В. М. Бизнес-план: Дайджест и консалтинг. Зарубежный и отечественный опыт: В 2-х ч. Ч. 2. - М: Финансы и статистика, 2009.
11. Кураков Л. П., Ляпунов С. И., Мингазов Х. Х, Попов В. М. Практикум по предпринимательству// Сер. «Книга молодого менеджера». - Чебоксары: Чув. ГУ, 2009.
12. Кэссон Г. Как делать и сохранять деньги: Пер. с англ. - М: Историческое наследие, 2007.
13. Лимитовский М. А. Методы оценки коммерческих идей, предложений, проектов. - М: Дело ЛТД, 2008.

14. Лунев Н., Макаревич Л. Бизнес-план для получения инвестиций. Методические рекомендации. - М.: Внешсигма, 2008.
15. Маркова В. Д. Маркетинг услуг. - М.: Финансы и статистика, 2008.
16. Маркова В. Д., Кравченко Н. А. Бизнес-планирование. - Новосибирск: ЭКОР, 2007.
17. Минго Дж. Секреты успеха великих компаний (52 истории из мира бизнеса и торговли). - СПб.: Питер Пресс, 2007.
18. Мир управления проектами/ Под ред. Х. Решке, Х. Шелле: Пер. с англ. - М.: Алланс, 2007.
19. Плешков Б. Бизнес-план, или как повысить доходность вашего предприятия. - М.: СО Анкил, 2011.
20. Попов Е. В. Продвижение товаров и услуг: Учеб. пособие. - М.: Финансы и статистика, 2011.
21. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ./ Под ред. В. Д. Щетинина. - М.: Международные отношения, 2011.
22. Пособия ЭРНСТ энд ЯНГ. Составление бизнес-плана: Пер. с англ. - 2-е изд. - М.: Джон Уайли энд Санз, 2011.

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее – сеть «Интернет»), необходимых для освоения дисциплины (модулю)

1. Электронная библиотека Регионального финансово-экономического института <http://students.rfei.ru/a/students/library.aspx>
2. Научная электронная библиотека <http://elibrary.ru/>
3. Электронная библиотека нехудожественной литературы <http://bibliotekar.ru/>
4. Федеральный образовательный портал. Экономика. Социология. Менеджмент. <http://ecsocman.hse.ru/>
5. Экономический портал - экономика России и мировая экономика. <http://institutiones.com/>
6. Административно-управленческий портал <http://www.aup.ru/>
7. Портал финансового менеджера <http://www.financialmanager.ru/>
8. Корпоративный менеджмент <http://www.cfin.ru/>
9. Инструменты финансового и инвестиционного анализа <http://investment-analysis.ru/>
- 11.Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/>

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модулю)

Методические указания по изучению дисциплины представляют собой

комплекс рекомендаций и объяснений, позволяющих бакалавру оптимальным образом организовать процесс изучения данной дисциплины. Известно, что в структуре учебного плана значительное время отводится на самостоятельное изучение дисциплины. В рабочих программах дисциплин размещается примерное распределение часов аудиторной и внеаудиторной нагрузки по различным темам данной дисциплины.

Для успешного освоения дисциплины бакалавр должен:

1. Прослушать курс лекций по дисциплине.
2. Выполнить все задания, рассматриваемые на практических занятиях, включая решение задач.
3. Выполнить все домашние задания, получаемые от преподавателя.
4. Решить все примерные практические задания, рассчитанные на подготовку к промежуточной аттестации.

При подготовке к промежуточной аттестации особое внимание следует обратить на следующие моменты:

1. Выучить определения всех основных понятий.
2. Повторить все задания, рассматриваемые в течение семестра.
3. Проверить свои знания с помощью тестовых заданий.

Рекомендации по работе на лекционном занятии

На лекциях преподаватель излагает и разъясняет основные, наиболее сложные понятия темы, а также связанные с ней теоретические и практические проблемы, дает рекомендации на семинарское занятие и указания на самостоятельную работу. В ходе лекции бакалавр должен внимательно слушать и конспектировать лекционный материал.

Рекомендации для самостоятельной работы

Самостоятельная работа бакалавров – планируемая учебная, научно-исследовательская работа, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия.

Цель самостоятельной работы бакалавра – научиться осмысленно и самостоятельно работать сначала с учебным материалом, затем с научной информацией, изучить основы самоорганизации и самовоспитания с тем, чтобы в дальнейшем непрерывно повышать свою квалификацию.

Целью самостоятельной работы бакалавров по дисциплине является овладение фундаментальными знаниями, профессиональными умениями и навыками решения задач и теоретическим материалом по дисциплине. Самостоятельная работа способствует развитию самостоятельности, ответственности и организованности, творческого подхода к решению различных проблем.

В зависимости от конкретных видов самостоятельной работы, используемых в каждой конкретной рабочей программе, следует придерживаться следующих рекомендаций.

Одной из форм текущего контроля знаний студентов является контрольная

работа. Контрольная работа подразумевает знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, требующихся для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме.

Выполняя контрольную работу, необходимо внимательно ознакомиться с условиями заданий и написать развернутый и аргументированный ссылкой на нормативные акты и литературу ответ. При написании контрольной работы необходимо проанализировать научную и учебную специальную литературу, действующие нормативно-правовые акты, публикации в периодической печати, судебную практику, статистические данные. В процессе выполнения работы необходимо подтверждать свои выводы цифровыми примерами, представленными в виде таблиц, диаграмм, графиков, а также примерами судебной практики. Как правило, контрольные работы проводятся на семинарском занятии.

Подготовка к написанию реферата предполагает поиск литературы и составление списка используемых источников, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; формулирование основных аспектов проблемы.

Коллоквиум представляет собой одну из форм учебных занятий, ориентированную на определение качества работы с конспектом лекций, подготовки ответов к контрольным вопросам и др. Коллоквиумы, как правило, проводятся в форме мини-экзамена, имеющего целью уменьшить список тем, выносимых на основной экзамен, и оценить текущий уровень знаний бакалавров.

При подготовке к практикуму/лабораторной работе бакалаврам предлагается выполнить задания, подготовить проекты, составленные преподавателем по каждой учебной дисциплине.

Следует также учитывать краткие комментарии при написании курсовой работы, если она предусмотрена рабочей программой, и подготовке к итоговому контролю, проводимого в форме зачета и (или) экзамена. Так, написание курсовой работы базируется на изучении научной, учебной, нормативной и другой литературы. Включает отбор необходимого материала, формирование выводов и разработку конкретных рекомендаций по решению поставленных цели и задач, проведение практических исследований по данной теме. Все необходимые требования к оформлению находятся в методических указаниях по написанию курсовой работы.

Рекомендации по подготовке к практическому (семинарскому) занятию

Семинарское занятие представляет собой такую форму обучения в учреждениях высшего образования, которая предоставляет студентам возможности для обсуждения теоретических знаний с целью определения их практического применения, в том числе средствами моделирования профессиональной деятельности. Семинарские занятия служат для закрепления

изученного материала, развития умений и навыков подготовки докладов, сообщений, приобретения опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии, аргументации и защиты выдвигаемых положений, а также для контроля преподавателем степени подготовленности бакалавров по изучаемой дисциплине. При наличии практических заданий по изучаемой дисциплине бакалавр выполняет все упражнения и задачи, подготовленные преподавателем. Целью практического занятия является более углубленное изучение отдельных тем дисциплины и применение полученных теоретических навыков на практике.

Семинарское занятие не сводится к закреплению или копированию знаний, полученных на лекции. Его задачи значительно шире, сложнее и интереснее. Семинарское занятие одновременно реализует учебное, коммуникативное и профессиональное предназначение. Подготовка к практическому (семинарскому) занятию начинается с тщательного ознакомления с условиями предстоящей работы, т. е. с обращения к планам семинарских занятий.

Подготовка к практическим занятиям должна носить систематический характер. Это позволит бакалавру в полном объеме выполнить все требования преподавателя.

Тщательная подготовка к семинарским занятиям, как и к лекциям, имеет определяющее значение: семинар пройдет так, как аудитория подготовилась к его проведению.

Самостоятельная работа – столп, на котором держится вся подготовка по изучаемому курсу. Готовясь к практическим занятиям, следует активно пользоваться справочной литературой: энциклопедиями, словарями, альбомами схем и др. Владение понятийным аппаратом изучаемого курса является необходимостью.

При подготовке к семинару бакалавры имеют возможность воспользоваться консультациями преподавателя. Кроме указанных тем бакалавры вправе, по согласованию с преподавателем, избирать и другие интересующие их темы.

Определившись с проблемой, привлекающей наибольшее внимание, следует обратиться к рекомендуемой литературе. Следует иметь в виду, что в семинаре участвует вся группа, а потому задание к практическому занятию следует распределить на весь коллектив. Задание должно быть охвачено полностью и рекомендованная литература должна быть освоена группой в полном объеме.

Для полноценной подготовки к практическому занятию чтения учебника крайне недостаточно – в учебных пособиях излагаются только принципиальные основы, в то время как в монографиях и статьях на ту или иную тему поднимаемый вопрос рассматривается с разных ракурсов или ракурса одного, но в любом случае достаточно подробно и глубоко. Тем не менее, для того, чтобы должным образом сориентироваться в сути задания, сначала следует ознакомиться с соответствующим текстом учебника – вне зависимости от того,

предусмотрена ли лекция в дополнение к данному семинару или нет. Оценив задание, выбрав тот или иной сюжет, и подобрав соответствующую литературу, можно приступать собственно к подготовке к семинару. Для получения более глубоких знаний бакалаврам рекомендуется изучать дополнительную литературу. Следует активно пользоваться справочной литературой: энциклопедиями, словарями, альбомами схем и др. Владение понятийным аппаратом изучаемого курса является необходимостью. В ходе работы студент должен применить приобретенные знания при обобщении теоретического и практического материала, продемонстрировать навыки грамотного изложения своих мыслей с использованием общеправовой и отраслевой терминологии.

Семинар (практическое занятие) предполагает свободный обмен мнениями по избранной тематике. Преподаватель формулирует цель занятия и характеризует его основную проблематику. Заслушиваются сообщения бакалавров. Обсуждение сообщения совмещается с рассмотрением намеченных вопросов. Кроме того заслушиваются сообщения, предполагающие анализ публикаций по отдельным вопросам семинара. Поощряется выдвижение и обсуждение альтернативных мнений. Преподаватель подводит итоги обсуждения и объявляет оценки выступавшим бакалаврами. В целях контроля подготовленности бакалавров и привития им навыков краткого письменного изложения своих мыслей преподаватель в ходе семинарских занятий может осуществлять текущий контроль знаний в виде тестовых заданий.

На семинаре идёт не проверка вашей подготовки к занятию (подготовка есть необходимое условие), но степень проникновения в суть материала, обсуждаемой проблемы. Поэтому беседа будет идти не по содержанию прочитанных работ; преподаватель будет ставить проблемные вопросы, не все из которых могут прямо относиться к обработанной вами литературе.

В ходе практических занятий бакалавры под руководством преподавателя могут рассмотреть различные методы решения задач по дисциплине. Продолжительность подготовки к практическому занятию должна составлять не менее того объема, что определено тематическим планированием в рабочей программе. Практические занятия по дисциплине могут проводиться в различных формах:

1) устные ответы на вопросы преподавателя по теме занятия; 2) письменные ответы на вопросы преподавателя; 3) групповое обсуждение той или иной проблемы под руководством и контролем преподавателя; 4) заслушивания и обсуждение контрольной работы; 5) решение задач.

При работе необходимо не только привлечь наиболее широкий круг литературы, но и суметь на ее основе разобраться в степени изученности темы. Стоит выявить дискуссионные вопросы, нерешенные проблемы, попытаться высказать свое отношение к ним, привести и аргументировать свою точку зрения или отметить, какой из имеющихся в литературе точек зрения по данной проблематике придерживается автор и почему.

Рекомендации по работе с литературой

Изучение литературы очень трудоемкая и ответственная часть подготовки к семинарскому занятию, написанию эссе, реферата, доклада и т.п. Работа над литературой, статья ли это или монография, состоит из трёх этапов – чтения работы, её конспектирования, заключительного обобщения сути изучаемой работы.

Работа с литературой, как правило, сопровождается записями в следующих формах:

- конспект – краткая схематическая запись основного содержания научной работы. Целью конспектирования является выявление логики, схемы доказательств, основных выводов произведения;
- план – краткая форма записи прочитанного, перечень вопросов, рассматриваемых в книге, статье, составление плана раскрывает логику произведения, способствует ориентации в его содержании;
- выписки – либо цитаты из произведения, либо дословное изложение мест из источника, способствуют более глубокому пониманию читаемого текста;
- тезисы – сжатое изложение основных мыслей и положений прочитанного материала;
- аннотация – очень краткое изложение содержания прочитанной работы, составляется после полного прочтения и осмысливания работы;
- резюме – краткая оценка прочитанного произведения, отражает наиболее общие выводы и положения работы, ее концептуальные итоги.

Прежде, чем браться за конспектирование, скажем, статьи, следует её хотя бы однажды прочитать, чтобы составить о ней предварительное мнение, постараться выделить основную мысль или несколько базовых точек, опираясь на которые можно будет в дальнейшем работать с текстом.

Конспектирование – дело очень тонкое и трудоёмкое, в общем виде может быть определено как фиксация основных положений и отличительных черт рассматриваемого труда вкупе с творческой переработкой идей, в нём содержащихся. Конспектирование – один из эффективных способов усвоения письменного текста. Хотя само конспектирование уже может рассматриваться как обобщение, тем не менее есть смысл выделить последнее особицей, поскольку в ходе заключительного обобщения идеи изучаемой работы окончательно утверждаются в сознании изучающего. Достоинством заключительного обобщения как самостоятельного этапа работы с текстом является то, что здесь читатель, будучи автором обобщений, отделяет себя от статьи, что является гарантией независимости читателя от текста.

Если программа занятия предусматривает работу с источником, то этой стороне подготовки к семинару следует уделить пристальное внимание. В сущности, разбор источника не отличается от работы с литературой – то же

чтение, конспектирование, обобщение.

Рекомендации к написанию реферата

Использование реферата в качестве промежуточного или итогового отчета студента о самостоятельном изучении какой-либо темы учебного курса предполагает, прежде всего, установление целей и задач данной работы, а также его функциональной нагрузки в процессе обучения.

Реферат – это композиционно-организованное, обобщенное изложение содержания источника информации (в учебной ситуации – статей, монографий, материалов конференции, официальных документов и др., но не учебника по данной дисциплине). Тема реферата может быть предложена преподавателем или выбрана студентом из рабочей программы соответствующей дисциплины.

Возможно, после консультации с преподавателем, обоснование и формулирование собственной темы.

Тема реферата должна отражать проблему, которая достаточно хорошо исследована в науке. Как правило, внутри такой проблемы выбирается для анализа какой-либо единичный аспект.

Тематика может носить различный характер:

- межпредметный,
- внутрипредметный,
- интегративный,
- быть в рамках программы дисциплины или расширять ее содержание (рассмотрение истории проблемы, новых теорий, новых аспектов проблемы).

Целью реферата является изложение какого-либо вопроса на основе обобщения, анализа и синтеза одного или нескольких первоисточников. Другими словами, реферат отвечает на вопрос «какая информация содержится в первоисточнике, что излагается в нем?».

Принимая во внимание, что реферат – одна из форм интерпретации исходного текста одного или нескольких первоисточников, следует сформулировать задачу, стоящую перед студентами: создать новый текст на основе имеющихся текстов, т.е. текст о тексте. Новизна в данном случае подразумевает собственную систематизацию материала при сопоставлении различных точек зрения авторов и изложении наиболее существенных положений и выводов реферируемых источников.

1. Требования к рефератам.

Прежде всего, следует помнить, что реферат не должен отражать субъективных взглядов референта (студента) на излагаемый вопрос, а также давать оценку тексту.

Основными требованиями к реферату считаются:

1. информативность и полнота изложения основных идей первоисточника;
2. точность изложения взглядов автора – неискаженное фиксирование всех

положений первичного текста,

3. объективность – реферат должен раскрывать концепции первоисточников с точки зрения их авторов;

4. изложение всего существенного – «чтобы уметь схватить новое и существенное в сочинениях» (М.В. Ломоносов);

5. изложение в логической последовательности в соответствии с обозначенной темой и составленным планом;

6. соблюдение единого стиля – использование литературного языка в его научно-стилевой разновидности;

7. корректность в характеристике авторского изложения материала.

2. Виды рефератов.

По характеру воспроизведения информации различают рефераты репродуктивные и продуктивные.

Репродуктивные рефераты воспроизводят содержание первичного текста:

- реферат-конспект содержит в обобщенном виде фактографическую информацию, иллюстративный материал, сведения о методах исследования, о полученных результатах и возможностях их применения;
- реферат-резюме приводит только основные положения, тесно связанные с темой текста.

Продуктивные рефераты предполагают критическое или творческое осмысление литературы:

- реферат-обзор охватывает несколько первичных текстов, дает сопоставление разных точек зрения по конкретному вопросу;
- реферат-доклад дает анализ информации, приведенной в первоисточниках, и объективную оценку состояния проблемы.

По количеству реферируемых источников:

- монографические – один первоисточник;
- обзорные – несколько первичных текстов одной тематики.

По читательскому назначению:

- общие – характеристика содержания в целом; ориентация на широкую аудиторию;
- специализированные – ориентация на специалистов.

3. Этапы работы над рефератом.

1. Выбор темы.
2. Изучение основных источников по теме.
3. Составление библиографии.
4. Конспектирование необходимого материала или составление тезисов.
5. Систематизация зафиксированной и отобранной информации.
6. Определение основных понятий темы и анализируемых проблем.
7. Разработка логики исследования проблемы, составление плана.

8. Реализация плана, написание реферата.

9. Самоанализ, предполагающий оценку новизны, степени раскрытия сущности проблемы, обоснованности выбора источников и оценку объема реферата.

10. Проверка оформления списка литературы.

11. Редакторская правка текста.

12. Оформление реферата и проверка текста с точки зрения грамотности и стилистики.

4. Структура реферата.

В структуре реферата выделяются три основных компонента: библиографическое описание, собственно реферативный текст, справочный аппарат.

Библиографическое описание предполагает характеристику имеющихся на эту тему работ, теорий; историографию вопроса; выделение конкретного вопроса (предмета исследования); обоснование использования избранных первоисточников.

Собственно реферативный текст:

Введение – обоснование актуальности темы, проблемы; предмет, цели и задачи реферируемой работы, предварительное формулирование выводов.

Основная часть – содержание, представляющее собой осмысление текста, аналитико-синтетическое преобразование информации, соответствующей теме реферата.

Основную часть рекомендуется разделить на два-три вопроса. В зависимости от сложности и многогранности темы, вопросы можно разделить на параграфы. Чрезмерное дробление вопросов или, наоборот, их отсутствие приводят к поверхностному изложению материала. Каждый вопрос должен заканчиваться промежуточным выводом и указывать на связь с последующим вопросом.

Заключение – обобщение выводов автора, область применения результатов работы.

Справочный аппарат:

Список литературы – список использованных автором реферата работ (может состоять из одного и более изданий).

Приложения (необязательная часть) – таблицы, схемы, графики, фотографии и т.д.

Реферат как образец письменной научной речи

1. Качества научной речи.

Функциональные стили различаются:

- характером передаваемой информации;
- сферой функционирования;
- адресатом;
- использованием языковых средств различных уровней.

Главной коммуникативной задачей реферата является выражение научных понятий и умозаключений.

Реферат должен быть написан научным стилем, что предполагает:

- передачу информации научного характера;
- функционирование в образовательной среде;
- в качестве адресата преподавателя, т.е. специалиста, или студентов,
- заинтересованных в получении данной информации;
- демонстрацию характерных языковых особенностей письменной разновидности научно-учебного подстиля литературного языка.

Научный стиль обладает рядом экстралингвистических характеристик, или качеств:

- точность – строгое соответствие слов обозначаемым предметам и явлениям действительности (знание предмета и умение выбирать необходимую лексику);
- понятность – доступность речи для тех, кому она адресована (правильное использование терминов, иностранных слов, профессионализмов);
- логичность, последовательность – четкое следование в изложении логике и порядку связей в действительности (первоисточнике);
- объективность – отсутствие субъективных суждений и оценок в изложении информации;
- абстрактность и обобщенность – отвлеченность от частных, несущественных признаков;
- преобладание рассуждения как типа речи над описанием и повествованием;
- графическая информация наличие схем, графиков, таблиц, формул и т.п.

2. Особенности письменной научной речи

Письменная речь, в отличие от устной, подразумевает:

- определенную степень подготовленности к работе;
- возможность исправления и доработки текста;
- наличие композиции строения, соотношения и взаимного расположения частей реферата;
- выдержанность стиля изложения; строгое следование лексическим и грамматическим нормам.

Доминирующим фактором организации языковых средств в научном стиле является их обобщенно-отвлеченный характер на лексическом и грамматическом уровнях языковой системы.

Лексический уровень предполагает:

- использование абстрактной лексики, преобладающей над конкретной: мышление, отражение, изменяемость, преобразование, демократизация и т.п.;
- отсутствие единичных понятий и конкретных образов, что подчеркивается употреблением слов обычно, постоянно, регулярно, систематически, каждый и т.п.;
- преобладание терминов различных отраслей науки: лексикология, коммуникация, эмпиризм, гносеология, адаптация и т.п.;
- использование слов общенаучного употребления: функция, качество, значение, элемент, процесс, анализ, доказательство и т.п.;
- употребление многозначных слов в одном (реже двух) значениях: предполагать (считать, допускать); окончание (завершение), рассмотреть (разобрать, обдумать, обсудить) и т.п.;
- наличие специфических фразеологизмов: рациональное зерно, демографический взрыв, магнитная буря и т.п.;
- клиширование: представляет собой..., включает в себя..., относится к..., заключается в... и т.п.;
- преобладание отвлеченных существительных над однокоренными глаголами: взаимодействие, зависимость, классификация, систематизация и т.п.

Грамматический уровень:

- использование аналитической степени сравнения: более сложный, наиболее простой, менее известный и т.п. в отличие от эмоционально окрашенных: наиважнейший, сложнейший, ближайший и т.п.;
- преимущественное употребление глаголов 3 лица ед. и мн.ч. настоящего времени (реже 1 лица будущего времени сравним, рассмотрим): исследуются, просматривается, подразумевается, доказывает и т.п.;
- активность союзов, предлогов, предложных сочетаний: в связи..., в соответствии..., в качестве..., в отношении..., сравнительно с ... и т.п.;
- преобладание пассивных (страдательных) конструкций: рассмотрены вопросы,
- описаны явления, сделаны выводы, отражены проблемы и т.п.;
- выражение четкой связи между частями сложного предложения: следует сказать, что...; наблюдения показывают, что..., необходимо подчеркнуть, что... и т.п.;
- усиленная связующая функция наречий и наречных выражений: поэтому, итак, таким образом, наконец... и т.п.;

- осложнение предложений обособленными конструкциями: «Стремлением к смысловой точности и информативности обусловлено употребление в научной речи конструкций с несколькими вставками и пояснениями, уточняющими содержание высказывания, ограничивающими его объем, указывающими источник информации и т.д.».

Обобщая отличительные языковые особенности письменного научного стиля, можно сказать, что он характеризуется:

- употреблением книжной, нейтральной и терминологической лексики;
- преобладанием абстрактной лексики над конкретной;
- увеличением доли интернационализмов в терминологии;
- относительной однородностью, замкнутостью лексического состава;
- неупотребительностью разговорных и просторечных слов; слов с эмоционально-экспрессивной и оценочной окраской;
- наличием синтаксических конструкций, подчеркивающих логическую связь и последовательность мыслей.

Оформление реферата. Критерии оценки.

Правила оформления реферата регламентированы. Объем – не более 10-15 стр. машинописного текста, напечатанного в формате Word 7,0, 8,0; размер шрифта – 14; интервал – 1,5, формат бумаги А 4, сноски постраничные, сплошные; поле (верхнее, нижнее, левое, правое) 2 мм; выравнивание – по ширине; ориентация книжная; шрифт Times New Roman Cyr.

Работа должна иметь поля; каждый раздел оформляется с новой страницы.

Титульный лист оформляется в соответствии с установленной формой.

На первой странице печатается план реферата, включающий в себя библиографическое описание; введение, разделы и параграфы основной части, раскрывающие суть работы, заключение; список литературы; приложения.

В конце реферата представляется список использованной литературы с точным указанием авторов, названия, места и года ее издания.

Критерии оценки реферата.

1. Степень раскрытия темы предполагает:

- соответствие плана теме реферата;
- соответствие содержания теме и плану реферата;
- полноту и глубину раскрытия основных понятий;
- обоснованность способов и методов работы с материалом;
- умение работать с литературой, систематизировать и структурировать материал;
- умение обобщать, делать выводы, сопоставлять различные точки зрения по рассматриваемому вопросу.

2. Обоснованность выбора источников оценивается:

- полнотой использования работ по проблеме;
- привлечением наиболее известных и новейших работ по проблеме (журнальные публикации, материалы сборников научных трудов и т.д.).

3. Соблюдение требований к оформлению определяется:

- правильным оформлением ссылок на используемую литературу;
- оценкой грамотности и культуры изложения;
- владением терминологией и понятийным аппаратом проблемы;
- соблюдением требований к объему реферата;
- культурой оформления.

Защита реферата

Рефераты обычно представляются на заключительном этапе изучения дисциплины как результат итоговой самостоятельной работы студента. Защита реферата осуществляется или на аудиторных занятиях, предусмотренных учебным планом, или на зачете как один из вопросов билета (последнее определяется преподавателем).

Если реферат подразумевает публичную защиту, то выступающему следует заранее подготовиться к реферативному сообщению, а преподавателю и возможным оппонентам – ознакомиться с работой.

Реферативное сообщение отличается от самого реферата прежде всего объемом и стилем изложения, т.к. учитываются особенности устной научной речи и публичного выступления в целом. В реферативном сообщении содержание реферата представляется подробно (или кратко) и, как правило, вне оценки, т.е. изложение приобретает обзорный характер и решает коммуникативную задачу (передать в устной форме информацию, которая должна быть воспринята слушателями). Учитывая публичный характер высказываний, выступающий должен:

- составить план и тезисы выступления;
- кратко представить проблематику, цель, структуру и т.п.;
- обеспечить порционную подачу материала не в соответствии с частями, разделами и параграфами, а сегментировать в зависимости от новизны информации;
- соблюдать четкость и точность выражений, их произнесение; обращать внимание на интонацию, темп, громкость и т.п. особенности публичного выступления;
- продемонстрировать подготовленный характер высказываний, допуская, как в любой другой устной речи, словесную импровизацию.

Рекомендации по написанию эссе

Эссе – средство, позволяющее оценить умение обучающегося письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария

соответствующей дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.

Цель эссе состоит в развитии таких навыков, как самостоятельное творческое мышление и письменное изложение собственных мыслей.

Структура эссе определяется предъявляемыми требованиями:

- мысли автора по проблеме излагаются в форме кратких тезисов.
- мысль должна быть подкреплена доказательствами – поэтому за тезисом следуют аргументы.

Аргументы – это факты, явления общественной жизни, события, жизненные ситуации и жизненный опыт, научные доказательства, ссылки на мнение ученых и др.

Эссе обычно имеет кольцевую структуру (количество тезисов и аргументов зависит от темы, избранного плана, логики развития мысли):

- вступление
- тезис, аргументы
- тезис, аргументы
- тезис, аргументы
- заключение.

При написании эссе надо учитывать следующее:

Вступление и заключение должны фокусировать внимание на проблеме (во вступлении она ставится, в заключении – резюмируется мнение автора).

Необходимо выделение абзацев, красных строк, установление логической связи абзацев: так достигается целостность работы.

Стиль изложения: эмоциональность, экспрессивность, художественность.

Правила написания эссе:

- из формальных правил можно назвать только одно – наличие заголовка;
- внутренняя структура может быть произвольной. Поскольку это малая форма письменной работы, то не требуется обязательное повторение выводов в конце, они могут быть включены в основной текст или в заголовок;
- аргументация может предшествовать формулировке проблемы. Формулировка проблемы может совпадать с окончательным выводом.

В качестве примера можете познакомиться с широко известными эссе И.А. Бунина («Недостатки современной поэзии»), Д.С. Мережковского («О причинах упадка и новых течениях современной русской литературы»), К.Д. Бальмонта («Элементарные слова о символической поэзии»), В.Я. Брюсова («Ключи тайн»), Вяч. Иванова («Символизм как миропонимание»), А.А. Блока («О лирике»).

Учебно-методические указания к выполнению тестовых заданий

Тестовый контроль отличается от других методов контроля (устные и

письменные экзамены, зачеты, контрольные работы и т.п.) тем, что он представляет собой специально подготовленный контрольный набор заданий, позволяющий надежно и адекватно количественно оценить знания обучающихся посредством статистических методов.

Все вышеуказанные преимущества тестового контроля могут быть достигнуты лишь при использовании теории педагогических тестов, которая сложилась на стыке педагогики, психологии и математической статистики. Основными достоинствами применения тестового контроля являются:

- объективность результатов проверки, так как наличие заранее определенного эталона ответа (ответов) каждый раз приводит к одному и тому же результату;
- повышение эффективности контролирующей деятельности со стороны преподавателя за счет увеличения её частоты и регулярности;
- возможность автоматизации проверки знаний учащихся, в том числе с использованием компьютеров;
- возможность использования в системах дистанционного образования.

Тест – инструмент, состоящий из системы тестовых заданий с описанными системами обработки и оценки результата, стандартной процедуры проведения и процедуры для измерения качеств и свойств личности, изменение которых возможно в процессе систематического обучения.

Преимущество тестового контроля состоит в том, что он является научно обоснованным методом эмпирического исследования и в определенной сфере позволяет преодолеть умозрительные оценки знаний студентов. Следует отметить, что задания, используемые многими преподавателями и называемые ими тестовыми, на самом деле таковыми вовсе не являются. В отличие от обычных задач тестовые задания имеют четкий однозначный ответ и оцениваются стандартно на основе ценника. В самом простом случае оценка студента есть сумма баллов за правильно выполненные задания. Тестовые задания должны быть краткими, ясными и корректными, не допускающими двусмысленности. Сам же тест представляет собой систему заданий возрастающей трудности. Тестовый контроль может применяться как средство текущего, тематического и рубежного контроля, а в некоторых случаях и итогового.

Текущее тестирование осуществляется после изучения отдельной темы или группы тем. Текущее тестирование, прежде всего, является одним из элементов самоконтроля и закрепления слушателем пройденного учебного материала.

Виды тестовых заданий

Тестовое задание (ТЗ) может быть представлено в одной из следующих стандартизированных форм:

- закрытое ТЗ, предполагающее выбор ответов (испытуемый выбирает правильный ответ (ответы) из числа готовых, предлагаемых в задании теста);
- открытое ТЗ (испытуемый сам формулирует краткий или развернутый ответ);
- ТЗ на установление правильной последовательности;
- ТЗ на установление соответствия между элементами двух множеств.

Закрытое тестовое задание

Закрытое ТЗ состоит из неполного тестового утверждения с одним ключевым элементом и множеством допустимых вариантов ответов, один или несколько из которых являются правильными. Тестируемый студент определяет правильные ответы из данного множества. Рекомендуется пять или шесть вариантов ответов, из которых два или три являются правильными.

Открытое тестовое задание

Открытое ТЗ имеет вид неполного утверждения, в котором отсутствует один или несколько ключевых элементов и требует самостоятельной формулировки ответа тестируемого. В качестве отсутствующих ключевых элементов могут быть: число, буква, слово или словосочетание. При формулировке задания на месте ключевого элемента необходимо поставить прочерк или многоточие.

Тестовое задание на установление правильной последовательности

ТЗ на установление правильной последовательности состоит из однородных элементов некоторой группы и четкой формулировки критерия упорядочения этих элементов.

Тестовое задание на установление соответствия

ТЗ на установление соответствия состоит из двух групп элементов и четкой формулировки критерия выбора соответствия между ними. Внутри каждой группы элементы должны быть однородными. Количество элементов во второй группе должно превышать количество элементов первой группы, но не более чем в 2 раза. Максимально допустимое количество элементов во второй группе не должно превышать 10. Количество же элементов в первой группе должно быть не менее двух.

Требования к тестовым заданиям

Для обеспечения адекватности оценки знаний тесты должны обладать следующими свойствами:

- тест должен быть **репрезентативным** с точки зрения изучаемого материала (ответы на вопросы, поставленные в тесте, не должны выходить за пределы данной учебной дисциплины);
- тест должен быть **уместным**: формулировка и состав вопросов должны соответствовать основной цели дисциплины (при тестировании по

определенной теме вопросы должны соответствовать одной из основных задач дисциплины, упомянутых в программе курса);

- тест должен быть **объективным**, что заключается в неизбежности выбора правильного варианта ответа различными экспертами, а не только преподавателем, оставившим тест;
- тест должен быть **специфичным**, т.е. в тесте не должно быть таких вопросов, на которые мог бы ответить человек, не знающий данной дисциплины, но обладающий достаточной эрудицией;
- тест должен быть **оперативным**, что предусматривает возможность быстрого ответа на отдельный вопрос, поэтому вопросы формулируются коротко и просто и не должны включать редко используемые слова, конечно, если эти слова не являются понятиями, знание которых предусмотрено в учебной дисциплине.

Перечисленные свойства тестовых заданий обеспечивают необходимый качественный уровень проведения итогового контроля, к которому предъявляются следующие требования.

Процесс тестирования должен быть **валидным** (значимым), когда результаты подтверждают конкретные навыки и знания, которые экзамен подразумевает проверить.

Тестирование является **объективным**, если результаты не отражают мнения или снисходительность проверяющего.

Убедиться в **надежности** тестирования можно, если результаты повторно подтверждены последующими контрольными мероприятиями.

Эффективность тестирования определяется, если его выполнение и оценивание не занимает больше времени или денег, чем необходимо.

Тестирование можно считать **приемлемым**, если студенты и преподаватели воспринимают контрольное мероприятие адекватно его значимости.

Изучение динамики процесса проверки знаний с помощью тестов позволяет установить индивидуальное время тестирования для каждого конкретного набора тестовых заданий. Нередко время тестирования для различных дисциплин устанавливается одинаковым на основании некоторого стандарта, не принимая во внимание специфику конкретной дисциплины и ее раздела.

Указания по подготовке к зачету/экзамену

Формой итогового контроля знаний и умений, полученных в процессе изучения дисциплины является зачет и экзамен.

Экзамен (зачет) дает возможность преподавателю:

- выяснить уровень освоения студентами учебной программы дисциплины;

- оценить формирование у студентов определенных знаний и навыков их использования, необходимых и достаточных для будущей профессиональной деятельности;
- оценить умение студентов творчески мыслить и логически правильно излагать ответы на поставленные вопросы.

При подготовке к экзамену (зачету) необходимо ориентироваться на конспекты лекций, рекомендуемую литературу и др. Сдача экзамена и (или) зачета предполагает полное понимание, запоминание и применение изученного материала на практике. Для успешной подготовки к промежуточной аттестации студентам необходимо вновь обратиться к пройденному материалу. Литература для подготовки к экзамену (зачету) рекомендуется преподавателем, либо указана в рабочей программе по дисциплине.

При подготовке к промежуточной аттестации в качестве ориентира студент может использовать перечень контрольных вопросов для самопроверки. Подготовка ответов на эти вопросы позволит:

- выяснить уровень освоения студентами учебных программ;
- оценить формирование у студентов определенных знаний и навыков их использования, необходимых и достаточных для будущей профессиональной деятельности;
- оценить умение студентов творчески мыслить и логически правильно излагать ответы на поставленные вопросы.

Оценка знаний студентов должна опираться на строго объективные критерии, научно обоснованные педагогикой и обязательные для выполнения всех преподавателей.

Среди таких критериев важнейшими являются принципы подхода к оценке. В наиболее общем виде эти принципы можно представить следующим образом:

- глубокие знания и понимание существа вопроса, но не всех его деталей, а лишь основных;
- степень сознательного и творческого усвоения изучаемых наук как базы личных убеждений и полезных обществу действий;
- понимание сущности науки, места каждой темы в общем курсе и её связи с предыдущими и последующими темами;
- выделение коренных проблем науки и умение правильно использовать это знание в самостоятельной научной деятельности или практической работе по специальности.

Экзамен (зачет) может проводиться в устной, письменной форме и с применением тестов. Экзамен (зачет) проводится по вопросам, охватывающим весь пройденный материал. По окончании экзамена (зачета) преподаватель

может задать студенту дополнительные и уточняющие вопросы.

Студентам необходимо тщательно готовиться к итоговому экзамену. Процесс подготовки к итоговому экзамену начинается, по существу, с самого первого этапа изучения предмета. Он включает в себя самостоятельную работу над рекомендованной литературой. Как правило, он начинается за полтора-два месяца до экзаменационной сессии. Изучив и законспектировав рекомендованные источники, выполнив предусмотренные учебным планом письменные работы и имея рецензии на них, студент начинает непосредственную подготовку к экзамену с тщательной отработки курса в соответствии с требованиями учебной программы и выполнения рекомендаций преподавателя, данных в рецензии. На этом этапе студент должен повторить изученное по учебникам и учебным пособиям, личным конспектам, записям лекций и другим материалам. При этом особое внимание должно быть обращено на тщательную отработку тех конкретных вопросов и тем учебной программы, которые слабо усвоены.

При повторении материала перед итоговым экзаменом необходима самопроверка или взаимная проверка знаний. В этом случае по каждой теме надо еще раз хорошо продумать материал, найти соответствующие статьи из нормативных актов, подобрать примеры. Вполне себя оправдывает групповая взаимная проверка. Для этого рекомендуется собираться по 3-4 человека и проводить разбор вопросов по курсу. Экзамен проводится по билетам. Если какой-либо из поставленных в билете вопросов студенту кажется неясным, он может обратиться к преподавателю за разъяснением. Пользоваться наглядными пособиями, словарями или справочниками можно только с разрешения преподавателя. При подготовке к ответу, а также при ответе не обязательно придерживаться той последовательности вопросов, которая дана в билетах. Записи ответов лучше делать в виде развернутого плана, их можно дополнить цифрами, примерами, фактами, а также сослаться на необходимые нормативные акты и другие источники.

Ответ должен быть построен в форме свободного рассказа. Важно не только верно изложить соответствующее положение, но и дать его глубокое теоретическое обоснование. При ответах надо избегать больших выступлений, отклонений от существа вопросов, но не следует вдаваться и в такую крайность, как погоня за краткостью. Такой ответ не раскроет содержания вопроса и не даст возможности преподавателю правильно судить о знаниях студента. После ответов на вопросы билета преподаватель может задать дополнительные вопросы, на которые студент обязан ответить.

Экзаменатор оценивает знания по четырехбалльной системе: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно». Все положительные оценки записываются в экзаменационную ведомость и зачетную книжку. Неудовлетворительные оценки проставляются в экзаменационную ведомость.

10. Перечень информационных технологий, используемых при

**осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю),
включая перечень программного обеспечения и информационных
справочных систем**

При осуществлении образовательного процесса используется ряд информационных технологий обеспечения дистанционного обучения, включающий, но не исчерпывающийся, технологиями онлайн и оффлайн распространения образовательной информации (почтовая рассылка печатных материалов и бланков тестирования или электронных версий образовательных материалов на физических носителях, либо интерактивный доступ к материалам через интернет, доступ к электронно-библиотечным системам института и сторонних поставщиков), технологиями взаимодействия студентов с преподавателем (видео-лекции и семинары, групповые и индивидуальные консультации через интернет, индивидуальные консультации по телефону), технологиями образовательного контроля (интерактивные онлайн тесты в интернет, оффлайн тесты с использованием персональных печатных бланков).

Для реализации указанных технологий используется набор программного обеспечения и информационных систем, включающий, но не ограничивающийся, следующим списком.

41. операционные системы Microsoft Windows (различных версий);
42. операционная система GNU/Linux;
43. свободный фисный пакет LibreOffice;
44. система управления процессом обучения «Lete e-Learning Suite» (собственная разработка);
45. система электронного обучения студентов направления подготовки «Бизнес-информатика» EduTerra.pro
46. система интерактивного онлайн тестирования (собственная разработка);
47. система телефонной поддержки и консультаций сотрудниками колл-центра «Центральная служба поддержки» (собственная разработка);
48. система онлайн видео конференций Adobe Connect;
49. электронно-библиотечная система «Айбукс»;
50. электронно-библиотечная система «Издательства «Лань»;
51. интернет-версия справочника «КонсультантПлюс»;
52. приложение для мобильных устройств «КонсультантПлюс: Студент»;
53. справочная правовая система «Гарант»;
54. иные ИСС.

**11. Описание материально-технической базы, необходимой для
осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)**

1. Аудиторная база (лекционная аудитория, аудитория для проведения практических занятий, виртуальные классные комнаты на портале РФЭИ)
2. Организационно-технические средства и аудиовизуальный фондовый материал, мультимедийное оборудование.
3. Комплекты видеофильмов, аудиокниг, CD-дисков по проблемам дисциплины.
4. Интернет.

Приложение 2

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине, входящей в состав рабочей программы дисциплины **Бизнес-планирование**

Направление подготовки	38.03.05 (080500) Бизнес-информатика
Профиль	Информационный бизнес
Квалификация (степень)	Бакалавр
Утверждена	21 декабря 2015 г.

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

Региональный финансово-экономический институт при формировании компетенций студентов направления подготовки 38.03.05 (080500) «Бизнес-информатика» выделяет три этапа формирования компетенции:

- **начальный.** На этом этапе формируются знаниевые и инструментальные основы компетенции, осваиваются основные категории, формируются базовые умения. В целом, знания и умения носят репродуктивный характер. Студент воспроизводит термины, факты, методы, понятия, принципы и правила. На этом этапе он решает задачи, преимущественно, по образцу. Если студент удовлетворительно отвечает этим требованиям, можно говорить об освоении им базового (начального) уровня компетенции;
- **основной** этап – знания, умения, навыки, обеспечивающие формирование компетенции, значительно возрастают, но ещё не достигают целевых (итоговых) значений. На этом этапе студент осваивает действия с предметными знаниями в конкретной дисциплине и, часто, в междисциплинарном характере действий. Способен самостоятельно решать учебные задачи, внося коррективы в алгоритм своих действий, осуществлять саморегуляцию в ходе работы, переносить знания и умения на новые, возникающие в ходе выполнения работ, условия. Успешное прохождение этого этапа позволяет достичь удовлетворительного уровня сформированности компетенции;
- **завершающий** этап – на этом этапе студент достигает итоговых (целевых) показателей по заявленной компетенции. Он осваивает весь необходимый объём знаний, овладевает всеми умениями и навыками в сфере заявленной компетенции. Он способен использовать эти знания, умения и навыки при решении реальных задач и в нестандартных учебных условиях.

Дисциплина имеет целью участие в формировании следующих компетенций (список в соответствии с РУП направления подготовки, составленным в соответствии с государственным стандартом на направление подготовки 080500, утверждён ПРИКАЗОМ от 14 января 2010 г. N 27 «ОБ УТВЕРЖДЕНИИ И ВВЕДЕНИИ В ДЕЙСТВИЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО СТАНДАРТА ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ПО НАПРАВЛЕНИЮ ПОДГОТОВКИ 080500 БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА (КВАЛИФИКАЦИЯ (СТЕПЕНЬ) "БАКАЛАВР"»), зарегистрировано в Минюсте РФ 27 февраля 2010 г. N 16524):

1. ОК-7
2. ОК-8
3. ОК-9
4. ОК-10
5. ОК-12
6. ОК-16
7. ПК-1
8. ПК-22
9. ПК-27

Этапы формирования компетенций обычно распределены следующим образом:

10. **Начальный** – формируется в процессе изучения отдельных разделов дисциплины, а успешность его освоения определяется с помощью критериев оценивания компетенции, подробно описанной в разделе [2] этого документа.
11. **Основной** – формируется на этапе успешного завершения всех дисциплин, участвующих в процессе формирования компетенции.
12. **Завершающий** – достигается на основании комплексной междисциплинарной работы, в ходе итоговых практик, экзаменов, выполнении дипломной работы и подтверждении успешного овладения компетенцией.

Завершение дисциплины с точки зрения показателей раздела [2] означает успешное освоение как минимум начального уровня овладения компетенцией.

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

Контроль достижения целевых критериев на этапе текущего формирования компетенции при изучении любых дисциплин направления подготовки осуществляется на основании следующих инструментов (средств оценивания):

1. индивидуальные задания расчётного типа;
2. индивидуальные задания графического типа;

3. индивидуальные задания вербального типа;
4. индивидуальные задания расчётно-графического типа;
5. индивидуальные темы рефератов по заданной теме;
6. индивидуальные темы эссе по заданной теме;
7. индивидуальные задания для выполнения контрольных работ;
8. тесты в ЭИОС по темам дисциплины:
 - a. базовый уровень
 - b. высокий уровень
 - c. повышенный уровень
9. задания для выполнения лабораторных работ;
10. вопросы для защиты лабораторных работ;
11. задания для подготовки и защиты докладов;
12. сценарии ролевых игр;
13. сценарии мастер-классов;
14. задания для выполнения курсовых работ (проектов);
15. задания для выполнения научно-исследовательских работ;
16. задания для прохождения практик;
17. вопросы к экзамену;
18. вопросы к государственному экзамену;
19. задания для выполнения выпускных квалификационных работ.

Основными типами промежуточного контроля являются тестирования вербального и невербального типов в ЭИОС РФЭИ.

Эти тесты различаются по характеру стимульного материала.

В вербальных типах заданий основным содержанием работы испытуемых являются операции с понятиями, мыслительные действия, осуществляемые в словеснологической форме. Составляющие эти методики задания апеллируют к памяти, воображению, мышлению в их опосредованной языковой форме. Они очень чувствительны к различиям в языковой культуре, уровню образования, профессиональным особенностям. Вербальный тип заданий наиболее распространён в компетентностных тестах, тестах достижений, при оценке специальных способностей. Невербальные тесты — это такой тип методик, в которых тестовый материал представлен в наглядной форме (в виде картинок, чертежей, графических изображений и т. п.). От испытуемых требуется понимание вербальных инструкций, само же выполнение заданий опирается на перцептивные и моторные функции.

Невербальные тесты уменьшают влияние языковых различий на результат испытания. Они также облегчают процедуру тестирования испытуемых с нарушением речи, слуха или с умеренным уровнем подготовки. Невербальные тесты широко используются при оценке начального этапа формирования компетенции.

Программа изучения дисциплины составлена таким образом, что успешное её

освоение возможно с различными результатами. Все задания разделены на обязательные и необязательные. Успешное выполнение всех обязательных заданий означает достижение удовлетворительного уровня по освоению дисциплины.

Количество обязательных заданий текущего контроля не менее 65% от общего количества заданий. Все обязательные задания предполагают возможность повторного выполнения (как автоматически, так и в ряде случаев по согласованию/дополнительному разрешению). Успешное выполнение всех обязательных заданий гарантирует студенту оценку «удовлетворительно» в зачётной книжке, если изучение этой дисциплины предполагает выставление оценки.

Необязательный уровень включает задания высокой и повышенной (относительно высокой) сложности. Их успешное выполнение необязательно для студента, однако их выполнение непосредственно влияет на оценку по дисциплине, а также более глубокий уровень освоения предметной областью дисциплины. Успешное завершение всех заданий высокой сложности предполагает получение оценки «хорошо», а повышенной сложности «отлично» при оценивании результатов освоения дисциплины.

Текущий подход является формализованным для всех дисциплин направления подготовки «Бизнес-информатика» и **обязателен к применению в рамках текущей дисциплины.**

В связи с различиями в части применения дисциплины на разных формах обучения и конкретных профилях здесь приводятся полные сведения о способе формирования оценки.

1. Если по дисциплине в РУПе не предусмотрен промежуточный контроль (в РУПе по дисциплине указан только ОДИН итоговый экзамен)

Накопленная оценка по дисциплине рассчитывается с помощью взвешенной суммы оценок за отдельные формы текущего контроля знаний следующим образом:

$O_{\text{накопленная}} = n_1 \cdot O_{\text{текущий1}} + n_2 \cdot O_{\text{текущий2}} + n_3 \cdot O_{\text{текущий3}} + \dots + n_i \cdot O_{\text{текущийi}}$, где

$O_{\text{текущий1}}$ – оценка за текущее компьютерное тестирование (базовый, минимальный уровень)

$O_{\text{текущий2}}$ – оценка за текущее компьютерное тестирование (высокий уровень освоения)

$O_{\text{текущий3}}$ – оценка за текущее компьютерное тестирование (повышенной сложности)

$O_{\text{текущий4}}$ – оценка за эссе

...

$O_{\text{текущийi}}$ – оценка за реферат, доклад и т.п.

$n_1, n_2, n_3, \dots, n_i$ - веса оценок за отдельные формы текущего контроля ($O_{\text{текущий1}},$

$O_{\text{текущий2}}, O_{\text{текущий3}}, \dots, O_{\text{текущийi}}$)

$n_1=0.6, n_2=0.2, n_3=0.1, n_4=0.1$

Сумма весов оценок за отдельные формы текущего контроля, которые

учитываются в накопленной оценке, должна быть равна единице (нормализуются):

$$\sum n_i = 1$$

Способ округления накопленной оценки текущего контроля: **в пользу студента.**

Результирующая оценка по дисциплине (которая пойдёт в диплом и является критерием оц) рассчитывается следующим образом:

$$O_{\text{результ}} = k_1 \cdot O_{\text{накопл}} + k_2 \cdot O_{\text{экс}}, \text{ где}$$

$O_{\text{накопл}}$ – накопленная оценка по дисциплине

$O_{\text{экс}}$ – оценка за экзамен

k_1 – вес накопленной оценки по дисциплине

k_2 – вес экзаменационной оценки по дисциплине

Сумма весов ($k_1 + k_2$) должна быть равна единице: $\sum k_i = 1$, при этом, $0,2 \leq k_1 \leq 0,8$. Вес итоговой аттестации не может быть менее 20% от всей дисциплины.

Для текущей дисциплины $k_1 = 0,8$

Способ округления экзаменационной и результирующей оценок: среднее арифметическое.

2. Если по дисциплине в РУПе предусмотрен промежуточный контроль (в РУПе по дисциплине указано БОЛЕЕ одного экзамена)

Итоговая накопленная оценка по дисциплине рассчитывается следующим образом:

$$O_{\text{накопленная Итоговая}} = (O_{\text{промежуточная 1}} + O_{\text{промежуточная 2}} + \dots + O_{\text{накопленная i}}) : \text{на число этапов,}$$

$O_{\text{промежуточная 1}}$ – промежуточная оценка 1 этапа/модуля

$$O_{\text{промежуточная 1}} = m_1 \cdot O_{\text{накопленная 1 этапа}} + m_2 \cdot O_{\text{промежуточный экзамен 1 этапа}}$$

Сумма весов ($m_1 + m_2$) должна быть равна единице, при этом, $0,2 \leq m_1 \leq 0,8$

$O_{\text{промежуточная 2}}$ – промежуточная оценка 2 этапа/модуля

$$O_{\text{промежуточная 2}} = m_3 \cdot O_{\text{накопленная 2 этапа}} + m_4 \cdot O_{\text{промежуточный экзамен 2 этапа}}$$

Сумма весов ($m_3 + m_4$) должна быть равна единице, при этом, $0,2 \leq m_3 \leq 0,8$

$O_{\text{накопленная 1 этапа}}$, $O_{\text{накопленная 2 этапа}}$ рассчитываются по приведенной выше формуле расчета накопленной оценки (за каждый этап)

$$O_{\text{накопленная i}} \text{ – накопленная оценка последнего этапа/модуля перед ИТОВЫМ ЭКЗАМЕНОМ}$$

$O_{\text{накопленная i}}$ рассчитывается по приведённой выше формуле расчёта накопленной оценки (для последнего этапа/модуля перед итоговым экзаменом)

Результирующая оценка по дисциплине (которая идёт в диплом и является одним из критериев оценивания достижения основного этапа освоения компетенции) рассчитывается следующим образом:

$$O_{\text{результ}} = k_1 \cdot O_{\text{накопленная Итоговая}} + k_2 \cdot O_{\text{Итоговый экс}}$$

$O_{\text{Итоговый экс}}$ – оценка за **ИТОВЫЙ** экзамен

Сумма весов ($k_1 + k_2$) должна быть равна единице: $\sum k_i = 1$, при этом, $0,2 \leq k_1 \leq 0,8$

Способ округления накопленных, промежуточных, экзаменационных и результирующей оценок: **среднее арифметическое**

3. Типовые контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной деятельности.

В соответствии с описанием показателей и критериев оценивания, подробно описанные в пункте 2 этого документа, здесь приводится неполный список **примеров** тестовых заданий.

См. приложение 3.1 «Типовые контрольные задания», являющееся частью рабочей программы дисциплины.

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций

Система текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации студентов предусматривает решение следующих задач:

- оценка качества освоения студентами основной профессиональной образовательной программы (оцениваются знания, умения и навыки);
- аттестация студентов на соответствие их персональных достижений поэтапным требованиям соответствующей основной профессиональной образовательной программы;
- поддержание постоянной обратной связи и принятие оптимальных решений в управлении качеством обучения студентов на уровне преподавателя, кафедры, факультета и института целиком.

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация является основным механизмом оценки качества подготовки студентов (согласно требованиям ФГОС) и формой контроля учебной работы студентов.

Оценка качества подготовки студентов осуществляется в двух основных направлениях: оценка уровня освоения дисциплины и оценка компетенций студентов. Предметом оценивания являются знания, умения, компетенции обучающихся.

Промежуточная аттестация студентов проводится по учебной дисциплине в сроки, предусмотренные учебными планами и годовыми календарными учебными графиками в порядке, утверждённом в вузе.

Каждая компетенция формируется на всех этапах обучения студента в процессе изучения ряда дисциплин, а после, использования междисциплинарных знания для выполнения дипломной работы и практик.

Знания, умения и навыки постепенно формируют целевую компетенцию. Поэтому существенно отличаются и методы контроля промежуточной и итоговой оценки достижения компетенций.

Промежуточные методы контроля включают в себя автоматические и неавтоматические методы контроля, такие как тестирование или аттестация/не аттестация по выполнению требуемых видов работ.

С целью определения уровня овладения компетенциями, в заданные логикой преподавания дисциплины сроки проводится текущий и промежуточный контроль знаний, умений и навыков каждого обучающегося. Все виды текущего контроля осуществляются в соответствии с формой задания (см. п.2 «описание показателей и критериев оценивания...»).

Процедура оценивания компетенций обучающихся основана на следующих условиях:

1. Периодичность проведения оценки (минимум 1 раз на каждую рассматриваемую тему в дисциплине).
2. Многоступенчатость: оценка (как автоматически с помощью ЭИОС или преподавателем) и самооценка обучающегося, обсуждение результатов и комплекс мер по устранению недостатков.
3. Единство используемой технологии для всех обучающихся, выполнение условий сопоставимости результатов оценивания.

5. Показатели и критерии оценивания сформированности компетенций

Основным критерием итоговой сформированности любой компетенции является успешное завершение обучения студентом, выполнение и защита дипломной работы и государственного экзамена, прохождение и защита практик.

Успешное завершение дисциплины означает достижение очередного шага в формировании компетенции. Критерием успешного завершения дисциплины является как минимум выполнение всех обязательных требований (заданий) из перечня в пункте 2 этого документа. Критерии успешного завершения каждого из заданий определяются в самих заданиях. Примеры заданий можно посмотреть в п.3 этого документа.

Шкалы оценивания предусматривают детальный ответ на вопрос об уровне освоения дисциплины и, посредством оценивания процедур знаний, умений и навыков, показателей оценивания сформированности компетенции.

Основы бизнес-планирования

Контрольные вопросы "Основы бизнес-планирования"

Общая группа

Продолжите верно фразу

Бизнес-план — это...

- примерная программа производства продукции, подкрепленная финансовыми расчетами.
- документ строгой отчетности, заполнение которого требует Министерство финансов РФ от каждой организации.
- документ, описывающий бизнес-идею и возможные способы ее реализации.

Каковы *основные причины* составления бизнес-планов?

(выберите верные варианты)

- Возможность привлечь инвестиции (взять кредит в банке).
- Возможность предвидеть (и устранить) проблемы до момента их возникновения.
- Возможность повлиять на уже случившиеся события, устранить “негативный опыт”.
- Возможность контроля и управления текущей деятельностью.

Г-ну Сироткину в наследство от бабушки досталась квартира (в другом городе), которую он решил сдавать. Подойдя к этому экономическому предприятию основательно, он решил составить бизнес-план. Сироткин выписал на листик следующие основные бизнес-идеи:

- квартира будет сдаваться внаем в городе N для тех, у кого нет жилья;
- скорее всего, это будут приехавшие в город недавно работники завода “Тяжмаш” (квартира находится в 3 минутах ходьбы от проходной завода);
- предстоит понести расходы в размере 50 тыс.рублей на косметический ремонт квартиры...

На этом идеи Сироткина иссякли...

На какой важный вопрос, предшествующий составлению бизнес-плана, г-н Сироткин так и не ответил?

- Как вы собираетесь достичь своей целевой аудитории?
- Кого вы считаете потенциальными потребителями вашего товара или услуги?
- Какой товар или услугу предлагает на рынке ваша фирма и какие потребности она удовлетворяет?
- Каким образом вы намерены финансировать данный бизнес?

Компания “Пластик-М” разрабатывает бизнес-план по строительству за городом небольшого производственного комбината. Частично деньги на реализацию проекта выделяет ИП Хохлов, который наряду с “Пластик-М” станет совладельцем нового бизнеса. Кроме того, предприниматели планируют привлечь инвестиционный кредит в банке “ВТБ-24”, но сначала – получить разрешение на строительство в местном муниципалитете.

Кто в данном случае *внешние потребители* бизнес-плана?

- ИП Хохлов
- Сотрудники муниципалитета
- Компания “Пластик-М”
- Банк “ВТБ-24”

Расположите в логической последовательности разделы бизнес-плана.

✚ Краткое описание проекта.

✚ План маркетинга.

✚ Финансовый план.

✚ Производственный план.

✚ Анализ рыночной ситуации.

✚ План продаж.

✚ Дополнительная информация по проекту.

✚ Организационный план.

Анализ рыночной ситуации

Контрольные вопросы "Анализ рыночной ситуации"

Общая группа

Как Вы уже знаете, продвигать "нездоровые" товары на фоне всеобщего увлечения здоровым образом жизни сложно. Какой важный фактор при анализе внешней среды учла компания ОАО «УРАЛАЛКО», выводя на рынок водку "Русский лед"?



- социально-культурные тенденции
- тенденции научно-технического прогресса
- политико-правовые тенденции

Предположим, ООО "Богатырь" - производитель мясных полуфабрикатов, компания имеет достаточно большую долю рынка, бренд узнаваемый и известный.

Ниже представлен анализ конкурентных сил по Майклу Портеру. Ознакомившись с возможными угрозами для компании "Богатырь", выберите из предложенных вариантов те, что помогут фирме противостоять им?

Угрозы со стороны поставщиков в целом расцениваются как слабые. Компания является надежным потребителем. Ее доля в закупках у 10-15 основных поставщиков весьма высока. Так что зависимость носит обоюдный характер. Единственное, чего следует ожидать, — это сокращения срока кредитования со стороны поставщиков. |

- Сократить сроки оплаты за поставленную продукцию.
- Расширить перечень поставщиков.
- Провести модернизацию оборудования.
- Увеличить оборотные средства компании.

Угрозы со стороны потребителей состоят в постоянно растущей требовательности с их стороны. Сегодня недостаточно просто иметь хороший товар. Он должен быть лучшим. К тому же изменяется структура спроса: по одним позициям он снижается, по другим — растет. Компанией приобретено оборудование для дефростации мяса. |

- Работать непрерывно над качеством и имиджем своей продукции.
- Проводить мониторинг спроса (исследовать стиль жизни потенциальных потребителей).
- Увеличить расходы на продвижение.

Угрозы со стороны новых потенциальных участников рынка расцениваются как весьма высокие. Барьеры входа в отрасль достаточно низки. В принципе начать производство можно, имея сумму в 100 тыс. долл. |

- Продать бизнес.
- Вступить в альянс с крупным западным производителем.
- Осуществлять инвестиции в бренд (несмотря на то, что его стоимость и так достаточно высока).

Ключевой угрозой со стороны субститутов является переключение части потребителей (наиболее обеспеченной, что самое неприятное) на «фаст-фуд» и «рэди-милз» — готовые блюда, которые требуется только разогреть в микроволновке за 2-3 минуты. |

- Подготовиться к выходу на Интернет-рынки.
- Подготовиться к выходу на рынки фаст-фуда и рэди-милз.
- Следить за развитием рынков фаст-фуда и рэди-милз.

При анализе *внутренней среды* фирма должна рассмотреть, какие ресурсы у нее имеются. Что понимается под *ресурсами* в данном случае (выберите все верные варианты)?:

- контакты с поставщиками
- финансовые ресурсы
- контакты с покупателями
- информационные ресурсы
- человеческие ресурсы
- доступ к сырью

В каких случаях в бизнес-план не включаются *результаты предыдущей деятельности*?

- Фирма выводит на рынок товар, не имеющий аналогов.
- Фирма, составляющая бизнес-план, новая, только начинает свою хозяйственную деятельность.
- Фирма расширила перечень оказываемых услуг и выводит на рынок свое обновленное предложение.
- Фирма успешно работает на рынке более 20 лет.

Небольшая сеть магазинов джинсовой одежды "Texas" работает в нескольких крупных городах. Компания ориентирована на состоятельных покупателей, поскольку привозит в основном коллекции джинсовой одежды ведущих итальянских производителей. Как и во многих подобных магазинах представлены сопутствующие товары: ремни, футболки, шарфы. Относительно недавно "Texas" стал предлагать новую услугу – роспись джинсовых изделий.

Сформулируйте *ключевую компетенцию* сети магазинов джинсовой одежды "Texas".

- Предложение сопутствующих товаров: ремней, футболок, шарфов.
- Наличие сети, то есть нескольких магазинов в разных городах.
- Расписанные джинсовые изделия авторской работы.
- Эксклюзивные коллекции джинсовой одежды ведущих итальянских производителей.

В магазине, где регулярно совершают покупки Рожков и Пирожков, продается 6 видов зубной пасты: “Colgate”, “Lacalut”, “Splat”, “Blend-a-med”, “Optifresh” и “R.O.C.S.”.

Рожков (по ценовым и эстетическим соображениям) предпочитает “Splat” и “R.O.C.S.”, чередуя их покупку. Пирожков хватает первую попавшуюся пасту, потому что всегда куда-то спешит.

К какой группе покупателей *по степени приверженности* марке можно отнести г-на Рожкова?

- Странники
- Терпимые приверженцы
- Безоговорочные приверженцы
- Непостоянные приверженцы

К какой группе покупателей *по степени приверженности* марке можно отнести г-на Пирожкова?

- Терпимые приверженцы
- Безоговорочные приверженцы
- Непостоянные приверженцы
- Странники

Сотовый оператор [TELE2](#) предлагает своим абонентам тариф “Оранжевый”. Для абонентов Санкт-Петербурга и Ленинградской области стоимость тарифа “Оранжевый” составляет 75 копеек/минута на все номера Санкт-Петербурга и области; для жителей Удмуртии тариф “Оранжевый” обойдется в 70 копеек/минута на все номера Удмуртии; для жителей Белгородской области – 45 копеек/минута.

Какой *вариант охвата рынка* тарифом “Оранжевый” использует TELE2?

- концентрированный
- дифференцированный
- недифференцированный

План маркетинга

Контрольные вопросы "План маркетинга"

Общая группа

Что является *товаром*, а что *товарной единицей* в списке ниже?

Наименование	Товар или товарная единица?
Городской парк "Боева дача"	<input type="text" value="товар"/>
Аттракцион "Карусель" 50 руб./билет	<input type="text" value="товар"/>
Шампунь для волос	<input type="text" value="товар"/>
Пена для бритья "Жилетт" 89 руб./шт.	<input type="text" value="товар"/>

С начала 90-х годов прошлого века, начались продажи участков на внеземных объектах. Продажи осуществляет компания "Лунное посольство" ([«Lunar embassy»](#)), причем у нее есть ряд конкурентов. В обмен на определенную плату покупатель получает сертификат о владении некоторой площадью, в данном случае – на Луне. На сегодняшний момент владельцами инопланетных участков стали почти 4 млн. жителей Земли из 180 стран мира.

К какому *типу товаров* (исходя из покупательских привычек) можно отнести участки на луне?

- товары импульсной покупки
- товары для экстренных случаев
- товары пассивного спроса

Что в современном маркетинге принято считать "пятым элементом" к традиционным составляющим сбыта и продвижения: *товару*, *цене*, *методам распространения* и *стимулирования*?

- консалтинг
- экологический сертификат
- упаковку товара

[FOTO.RU](#) – федеральная специализированная розничная сеть магазинов фототехники в России, а также крупнейший интернет-магазин.

В таблице ниже представлены товары и их группы, которые можно приобрести в сети магазинов FOTO.RU. Дайте каждому перечню верное определение, исходя из понимания *номенклатуры и ассортимента*.

Наименование	Понятие
Фотоаппараты, Объективы, Вспышки и принадлежности к ним, Оптические приборы, Студийное оборудование и т.д.	<input type="text" value="товарный ассортимент"/>
Цифровые зеркальные фотокамеры, Компактные цифровые фотоаппараты, Фотоаппараты для ломографии	<input type="text" value="товарный ассортимент"/>
Компактный цифровой фотоаппарат со сменной оптикой NIKON 1 S1 11-27.5 BLACK	<input type="text" value="товарный ассортимент"/>

Какова длительность *жизненного цикла товара*, исходя из концепции «краткосрочного бренда»?

- от 1 до 6 месяцев
- от 4 до 20 месяцев
- от 3 до 5 лет

Какую стратегию ценообразования могут себе позволить фирмы в условиях *монополистической конкуренции* (услуги и товары среднего качества)?

- стратегию *доброкачественности*
- стратегию *пониженной ценностной значимости*
- стратегию *завышенной цены*

Продолжите верно фразы, выбрав тезис из выпадающего меню:

Канал распределения — это путь, по которому движутся товары

от производителя потребителям

Трехуровневый канал распределения включает в себя

Чем больше уровней имеет канал распределения, тем возможностей контролировать его

Небольшая пиццерия решила начать прием заказов по телефону. Встал вопрос, как осуществлять доставку по городу – на собственный автопарк у нее средств не было. Тогда руководителю удалось договориться с сетью цветочных магазинов, имеющей свою службу доставки. Кроме того, “в благодарность” пиццерия рекламировала услуги магазина цветов на своей упаковке.

О какой *маркетинговой системе* в данном случае идет речь?

- о вертикальной маркетинговой сети
- о горизонтальной маркетинговой сети
- о традиционной маркетинговой сети

Продолжите верно утверждения:

Сэмплинг – это один из методов Он (сэмплинг) представляет собой предложение

Что такое *программа лояльности*?

- действия, нацеленные на увеличение повторных покупок со стороны потребителей
- мероприятия, стимулирующие первые покупки
- мероприятия, направленные на стимулирование пробных и спонтанных покупок

...Компания планирует в следующем году увеличить продажи на 5%, поэтому бюджет маркетинга также планируется увеличить на 5% по сравнению с прошлым годом.

Какой *метод* составления бюджетов использует эта компания?

- “паритет расходов”
- доля от ожидаемого объема продаж
- “от достигнутого уровня”

Что такое «*внутренний PR*»?

- PR, направленный на улучшение взаимопонимания с сотрудниками и акционерами компании.
- PR, направленный на гармонизацию отношений с внешними целевыми аудиториями.
- Предотвращение конфликтов и недопонимания, ликвидация слухов, опровержение клеветы.

Индивидуальное задание - 2

Практическое задание "Оценка эффективности рекламы"

Общая группа

Проведите оценку эффективности рекламной кампании, воспользовавшись формулой Березина:

$$X = A * K_1 * K_2 * K_3 * K_4$$

где

- X – расчетный показатель реализации продукта без рекламы;
- A – реальный показатель реализации продукта без рекламы за один из предыдущих сопоставимых периодов (месяц, квартал);
- K_1 – коэффициент сезонности;
- K_2 – коэффициент влияния макроэкономических факторов;
- K_3 – коэффициент медийной активности конкурентов;
- K_4 – коэффициент привлекательности продукта по сравнению с предложениями конкурентов.

Ответ округлите до десятых

Магазин бытовой техники “Еврохолод” в 3 квартале продал 200 единиц товара (на сумму 12 млн.рублей). Никаких рекламных кампаний, кроме размещения постеров в местах реализации, в этот период не проводилось.

В следующем квартале (предновогоднем) на рекламную кампанию было выделено 5 млн.рублей и продано 300 единиц продукции на сумму 18 млн.рублей.

Эффективна ли была рекламная кампания “Еврохолода”, если известно, что:

- в 4-м квартале традиционно наблюдается максимальный рост объема покупок,
- ситуация на рынках спокойная, но без экономического подъема; многие ожидают выплат ежегодных премий и 13-х зарплат;
- конкуренты “Еврохолода” крайне активны – “заманивают” покупателей различными акциями, подарками и даже концертами;
- сама же товарная линейка “Еврохолода” существенно не отличается от предложений сетей-конкурентов?

Для проведения расчетов воспользуйтесь следующей таблицей:

Оценка события	крайне негативное	отрицательное	никак не влияет	положительное	великолепное
Значение экспертной оценки	0,5	0,75	1	1,25	1,5

ВЫВОД:

При сложившемся в 3-м квартале уровне продаж (без расходов на рекламу) в 4-м квартале фирма “Евроход” реализовала бы единиц бытовой техники; то есть объем продаж в 4-м квартале по сравнению с 3-м , а выручка по сравнению с предыдущим кварталом упала бы. С учетом рекламы объем продаж в 4-м квартале составил 300 единиц (18 млн.рублей). Таким образом, рекламную кампанию следует признать эффективной.

План продаж

Контрольные вопросы "План продаж"

Общая группа

В небольшом городке проживает 200 тысяч человек. Их потребность в хлебе пытаются удовлетворить 4 хлебозавода. Хлебозавод №2 находится в самом маленьком из 4-х округов города: там проживает лишь 40 тысяч человек. Хлебозавод №2 имеет 8 специализированных магазинов, через которые продукция попадает к потребителю (предположим, что магазины равноценны по всем показателям)

Определите основные показатели *плана продаж* для Хлебозавода №2.

Потенциал рынка для Хлебозавода №2 составляет тысяч человек.

Потенциал продаж для Хлебозавода №2 составляет тысяч человек.

Прогноз продаж для Хлебозавода №2 (самый оптимистичный) – тысяч человек.

Квота продаж для каждого из фирменных магазинов Хлебозавода №2 равна тысяч человек.

Какие *методы прогнозирования* используются для продаж абсолютно нового и ни на что не похожего товара?

- объективные методы
- субъективные методы
- невозможно использовать ни один из методов

Метод прогнозирования продаж *"ожидания пользователя"* позволяет получить примерное представление о...

- потенциале рынка
- прогнозе продаж
- квоте продаж
- потенциале продаж

В 2014 году стартовали продажи нового автомобиля *Ford Edge*. Однако в России (на фоне снижения объемов производства у иностранных производителей) автомобиль представлен на начало апреля лишь в 3 городах.

Это поможет компании спрогнозировать план продаж по другим регионам.

Какой *метод прогнозирования продаж* использует компания Ford в отношении автомобиля Ford Edge?

- Метод Дельфи
- Статистический анализ спроса
- Рыночное тестирование

Фирма продает автомобильные газовые баллоны и планирует выйти на новый рынок. По имеющимся у нее сведениям, объем продаж в расчете на одного водителя маршрутного такси для новой территории составляет 1,5 баллона в год. Всего же на потенциальном рынке работает около 2 тысяч водителей.

Совокупный спрос на газовые баллоны в данном географическом регионе составляет

баллонов.

Производственный план

Контрольные вопросы "Производственный план"

Общая группа

Организация планирует разместить оптовую базу стройматериалов за городом. В бизнес-плане проекта, в разделе "*месторасположение*", организация подробно осветила следующие моменты:

- проект расположен в 1 км от нового (частично строящегося) района города, в 5 км – от центрального округа;
- к месту будущей базы подведены все необходимые инженерные коммуникации;
- основные поставщики базы находятся в другом регионе, но у них хорошо налажена логистическая система.

Какой момент в бизнес-плане, характеризующий *месторасположение*, организация упустила?

- наличие водоснабжения и канализации
- удаленность проекта от города
- наличие подъездных путей к базе, наличие автостоянки

Ваша ИТ-компания начинает разработку нового программного продукта, под который планирует привлечь инвестиции и переехать в город по соседству. Составляя бизнес-план в разрезе производственной части, какие *типы помещений* вам могут потребоваться?

- складские
- производственные
- технологические
- офисные

Каким образом молодая компания с ограниченным количеством ресурсов может *экономить на оборудовании*?

- приобрести подержанное оборудование
- никак не сэкономишь – оборудование придется приобретать
- арендовать оборудование на длительный период

Каким образом фирма может *снизить риски* реализации проекта, осуществляя привлечение кадров?

- сформировать квалифицированную команду управления
- возложить вопрос привлечения кадров на агентство по подбору персонала
- привлечь дешевую рабочую силу (но в большем объеме)

Организационный план

Контрольные вопросы "Организационный план"

Общая группа

Что призван показать *организационный план* пользователям бизнес-плана?

- Какие организационные вопросы нужно решить, чтобы проект стартовал (лицензии, разрешения, согласования).
- Как будет организовано бесперебойное производство продукции (оказание услуги).
- То, что организационная структура фирмы позволяет достичь целей, описанных в бизнес-плане.

Продолжите верно фразу:

Общая стратегия организации и ее *структура* ; поэтому если *меняются цели* организации, то *организационная структура*

Выберите основные *стратегические модели* современных организаций:

- инновационная стратегия
- стратегия диверсификации
- стратегия имитации
- стратегия минимизации расходов

Продолжите верно фразу:

Если *численность работников* фирмы приближается 2000 человек, то *организационная структура* приобретает характер .

Организации *органической структуры* успешно действуют в условиях, когда...

- в любой ситуации
- внешняя среда отличается неопределенностью
- окружение стабильно и предсказуемо

Какая связь между *зоной контроля* и *производительностью труда*?

- прямая: чем шире зона контроля, тем выше производительность труда
- убедительных доказательств наличия такой связи нет
- обратная: чем шире зона контроля, тем ниже производительность труда

Прием на работу с испытательным сроком относится к следующему виду *методов отбора персонала*:

- письменные тесты
- моделирующие тесты
- собеседование

Что из приведенного ниже списка действительно *мотивирует* сотрудников, повышая их производительность?

- повышение зарплаты
- продвижение вверх по карьерной лестнице
- социальные пакеты
- сокращение длительности рабочего дня

Каковы основные *группы критериев оценки* работы персонала?

- личные качества
- объем продаж фирмы
- индивидуальные результаты выполнения работы
- размер прибыли организации за месяц
- поведение

Строительство первого этажа объекта не может быть начато, пока не будет закончена отливка фундамента. Работы по сооружению фундамента и, собственно, начало строительных работ по возведению объекта характеризуют следующий тип взаимодействия между работами:

- «конец - начало»
- «начало - начало»
- «конец - конец»

Индивидуальное задание - 3

Практическое задание "Оценка работы персонала"

Общая группа

Методом *парного сравнения* были получены следующие данные по пяти сотрудникам агентства иностранных переводов (см.таблицу ниже). Оценивались две характеристики "*творчество*" и "*качество работы*". Внимательно ознакомившись с результатами ранжирования, выберите сотрудников, лидирующих в каждом из направлений.

ХАРАКТЕРИСТИКА	«КАЧЕСТВО РАБОТЫ»					ХАРАКТЕРИСТИКА	«ТВОРЧЕСТВО»				
Работник в сравнении с	Артур	Мария	Игорь	Диана	Иван	Работник в сравнении с	Артур	Мария	Игорь	Диана	Иван
Артур		+	+	-	-	Артур		-	-	-	-
Мария	-		-	-	-	Мария	+		-	+	+
Игорь	-	+		+	-	Игорь	+	+		-	+
Диана	+	+	-		+	Диана	+	-	+		-
Иван	+	+	+	-		Иван	+	-	-	+	-

Напоминаем, суть метода состоит в следующем: по избранным параметрам оценки компетенции, сотрудник сравнивается с другим, работающим в паре. При сравнении "+" ставится лучшему сотруднику из сравниваемой пары.

Таким образом, по "*качеству работы*" лучшим сотрудником является: , а по характеристике "творчество" лидирует:

Финансовый план

Контрольные вопросы "Финансовый план"

Общая группа

Какие *финансовые отчеты* принято включать в финансовый план бизнес-плана?

- бухгалтерский баланс
- отчет о движении денежных средств
- отчет о движении капитала
- отчет о финансовых результатах

В каком случае *расходы на персонал* в бизнес-плане НЕ делятся по статьям затрат?

- если проект связан с предложением совершенно новой услуги
- если проект связан с производством и продвижением товара
- если проект не связан с производством и продвижением товара
- если проект небольшого масштаба

Отчет о финансовых результатах может быть представлен в нескольких форматах. В основе его построения может лежать раскрытие информации о...(продолжите верно фразу)

- составе произведенных в отчетном году расходов, сгруппированных по видам расходов
- составе полученных в отчетном году доходов, сгруппированных по источникам поступления
- составе произведенных в отчетном году расходов, сгруппированных по видам деятельности

Продукты *овердрафтного кредитования* представляют собой элемент... (продолжите верно фразу)

- эквивалентов денежных средств
- денежных средств
- денежных потоков

Компания *Mondelez* вложит 110 млн долларов в новый завод и дистрибуционный центр под Новосибирском...

К какому из видов деятельности (в разрезе отчета о движении денежных средств) следует отнести сумму в 110 млн.долларов?

- финансовой деятельности
- инвестиционной деятельности
- текущей деятельности

Из приведенного ниже списка выберите показатели, характеризующие *эффективность деятельности* компании:

- средний срок погашения дебиторской задолженности
- коэффициент финансовой независимости
- рентабельность собственного капитала
- рентабельность продаж
- коэффициент текущей ликвидности

Индивидуальное задание - 4

Практическое задание "Оценка финансового положения фирмы"

Общая группа

ООО “Транзит” – молодая организация, отработавшая на рынке один год, осуществляет деятельность в области документальной электросвязи. Компания планирует расширить масштабы деятельности и привлечь инвестиции. В раздел бизнес-плана *Финансовый план* ООО “Транзит” приложило следующие формы финансовых отчетов:

Бухгалтерский баланс ООО “Транзит” на 31.12.2013г., рублей

Наименование показателя	код	на 31.12.13г.	на 31.12.12г.
АКТИВ			
<i>ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</i>			
Нематериальные активы	1110	327333	-
Основные средства	1150	140698	-
Финансовые вложения	1170	-	-
Прочие внеоборотные активы	4112	-	-
<i>Итого по разделу I «Внеоборотные активы»</i>	1100	<i>468031</i>	-
<i>ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</i>			
Запасы	1210	-	-
Налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям	1220	-	-
Дебиторская задолженность	1230	476346	-
Финансовые вложения	1240	-	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	8936	30470
Прочие оборотные активы	1260	-	-
<i>Итого по разделу II «Оборотные активы»</i>	1200	<i>485281</i>	<i>30470</i>
БАЛАНС	1600	<i>953312</i>	<i>30470</i>
ПАССИВ			

Наименование показателя	код	на 31.12.13г.	на 31.12.12г.
<i>КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</i>			
Уставный капитал	1310	15000	5000
Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-
Резервный капитал	1360	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	934306	20869
<i>Итого по разделу III «Капитал и резервы»</i>	1300	<i>949306</i>	<i>25869</i>
<i>ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</i>			
<i>Итого по разделу IV «Долгосрочные обязательства»</i>	1400	-	-
<i>КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</i>			
Заемные средства	1510	-	-
Кредиторская задолженность	1520	4006	4601
Доходы будущих периодов	1530	-	-
Прочие обязательства	1550	-	-
<i>Итого по разделу V «Краткосрочные обязательства»</i>	1500	<i>4006</i>	<i>4601</i>
<i>БАЛАНС</i>	1700	<i>953312</i>	<i>30470</i>

Отчет о движении денежных средств ООО "Транзит" 2013 год, рублей

Наименование показателя	код	за январь- декабрь 2013г.	за январь- декабрь 2012г.
<i>ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ОТ ТЕКУЩИХ ОПЕРАЦИЙ</i>			

Наименование показателя	код	за январь-декабрь 2013г.	за январь-декабрь 2012г.
<i>Поступления – всего:</i>	4110	4221729	-
в том числе:			
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	4111	4221729	-
арендных платежей, роялти, комиссионных и иных	4112	-	-
от перепродажи финансовых вложений	4113	-	-
прочие поступления	4119	-	-
<i>Платежи – всего:</i>	4120	(4212794)	-
в том числе:			
поставщикам за сырье, работы, услуги	4121	(2767417)	-
в связи с оплатой труда работников	4122	(803574)	-
процентов по долговым обязательствам	4123	-	-
налога на прибыль	4124	-	-
прочие платежи	4129	(641803)	-
<i>Сальдо денежных потоков от текущих операций:</i>	4100	8935	-
<i>ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ОТ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ОПЕРАЦИЙ</i>			
<i>Поступления – всего:</i>	4210	-	-
<i>Платежи – всего:</i>	4220	-	-
<i>Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций:</i>	4200	-	-

Наименование показателя	код	за январь-декабрь 2013г.	за январь-декабрь 2012г.
<i>ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ОТ ФИНАНСОВЫХ ОПЕРАЦИЙ</i>			
<i>Поступления – всего:</i>	4310	-	-
<i>Платежи – всего:</i>	4320	-	-
<i>Сальдо денежных потоков от финансовых операций:</i>	4300	-	-
Сальдо денежных потоков за отчетный период:	4400	8935	-
Остаток денежных средств и эквивалентов на начало отчетного периода:	4450	30470	-
Остаток денежных средств и эквивалентов на конец отчетного периода:	4500	39405	-
Величина влияния изменения курса иностранной валюты	4490	-	-

Проанализировав представленные ООО “Транзит” отчеты, постарайтесь ответить на следующие вопросы о ее финансовом состоянии:

Является ли организация *финансовой независимой* на конец 2013 года?

- невозможно рассчитать показатели
- да, доля собственных средств в источниках финансирования даже более 90%
- нет, доля собственных средств в источниках финансирования менее 50%

Есть ли у организации *собственные оборотные средства*?

- да, есть: и по состоянию на конец 2012 года и – на конец 2013 года
- собственные оборотные средства отсутствуют
- да, есть; но лишь в 2013-м году, когда организации начала работать

Является ли организация *платежеспособной*?

- неплатежеспособна ни на одну из дат составления баланса
- да (и по показателям, рассчитанным по балансу и по форме №4)
- имеет признаки неплатежеспособности (не все коэффициенты соответствуют нормативам)

Каков (приблизительно) показатель *оборачиваемости активов* компании в 2013 году?

- 8-9 оборотов в год
- 5-6 оборотов в год
- 10-12 оборотов в год

Как изменилась *рентабельность собственного капитала* в 2013-м году по сравнению с 2012-м?

- не изменилась и осталась в пределах 80%
- сократилась, так как был увеличен размер собственного капитала
- выросла, так как увеличился размер чистой прибыли

Почему среди финансовых отчетов нет формы №2 “Отчета о финансовых результатах”?

- организации, работающие в области документальной электросвязи, не обязаны формировать отчет о финансовых результатах
- организация находится на упрощенной системе налогообложения (видно из формы №4 – пустая строка 4124) и не обязана формировать этот отчет
- форму №2 “Отчет о финансовых результатах” просто забыли приложить

Получение кредита или привлечение инвестиций

Контрольные вопросы "Привлечение средств в бизнес-проект"

Общая группа

Компания для финансирования нового проекта планирует выпустить дополнительно 2000 привилегированных акций. О каком из *типов финансирования* в данном случае идет речь?

- комбинированное финансирование
- прямое финансирование
- долговое финансирование

Продолжите верно высказывания, характеризующие финансирование бизнес-проектов за счет средств *коммерческих банков*

<i>Рискованным</i> проектом для коммерческого банка является —	любой необеспеченный кредит
Как правило, <i>доля</i> суммы кредита в стоимости обеспечения составляет	50-75%
Чем <i>длиннее срок</i> кредита, тем	сложнее кредит получить
Для коммерческого банка мало интересен проект, в котором <i>ликвидность</i>	продукции низкая

Какие из описанных ниже операций характеризуют работу *инвестиционных банков*?

- покупка у фирм акции по оговоренной цене для дальнейшей перепродажи по более высокой
- предоставление ограниченных сумм инвестиций, с ограничением по времени на их использование
- посреднические услуги фирмам в продаже их акций за определенный процент
- предоставление любых сумм инвестиций с возможностью их изъятия в любой момент времени

На что в бизнес-проекте в первую очередь обращают внимание *венчурные капиталисты*?

- на жизнеспособность бизнес-плана и его высокую прибыльность
- на наличие обеспечения и гарантий возврата вложенных средств
- на возможный рост стоимости акций компании в будущем

Каким образом фирма может привлечь своих *клиентов* к финансированию проекта?

- получая товарный кредит без процента
- предлагая скидки
- получая целевую финансовую поддержку определенного товара (услуги)
- предоставляя эксклюзивное право на распространение товара

Как вы знаете, основное достоинство *гранта* в том, что полученные средства не нужно возвращать. А в чем заключаются основные *недостатки гранта* как источника финансирования бизнес-проекта?

- высокая конкуренция среди желающих получить грант
- проценты, которые необходимо выплатить грантодателю
- необходимость реализовать проект полностью
- узкая специализация

Требования к бизнес-плану со стороны иностранных инвесторов

Контрольные вопросы "Требования к бизнес-плану со стороны инвесторов"

Общая группа

В соответствии с требованиями Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) бизнес-план включает в себя следующие разделы:

- Экологическая и нормативная информация
- Описание товара (услуги)
- Финансовая информация
- Операционная и проектная информация
- Анализ внутренней среды

При обращении в ЕБРР с бизнес-планом необходимо показать также *спонсора проекта*. Кто это?

- Крупный акционер проекта, заинтересованный в его реализации.
- Будущий владелец проекта.
- Самый крупный из инвесторов, которого удалось привлечь.

По какой информации ЕБРР оценивает *качество и активность управления*?

- по структуре управленческого звена и взаимоотношений между отделами и сотрудниками
- по величине затрат на персонал организации
- по информации – кто из спонсоров направляет своих сотрудников руководить проектом
- по характеристике контроля работы
- по анализу процесса движения информации между отделами и руководством
- по показателю планируемого объема продаж

Что представляют собой *взносы натурой*?

- это расходы, которые уже понесла организация, еще *до* подписания соглашений о финансировании
- это то, что не нужно закупать (предоставляется в обмен на акции проекта)
- это то, что нужно закупать (товарно-материальные ценности)

Что из перечисленного ниже можно отнести к *экологической и нормативной* информации бизнес-плана?

- результаты экологической экспертизы
- патент на изобретение (связан с предстоящим производством)
- анализ вводимых ресурсов и материальных затрат
- разрешение местной администрации на строительство