

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**
Бизнес-планирование

Код модуля
1163509(1)

Модуль
Управление проектной деятельностью

Екатеринбург

Оценочные материалы составлены автором(ами):

№ п/п	Фамилия, имя, отчество	Ученая степень, ученое звание	Должность	Подразделение
1	Слабинский Сергей Владимирович	кандидат экономических наук, доцент	Доцент	инноватики и интеллектуальной собственности

Согласовано:

Управление образовательных программ

Т.Г. Комарова

Авторы:

- Слабинский Сергей Владимирович, Доцент, инноватики и интеллектуальной собственности

1. СТРУКТУРА И ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ Бизнес-планирование

1.	Объем дисциплины в зачетных единицах	4	
2.	Виды аудиторных занятий	Лекции Лабораторные занятия	
3.	Промежуточная аттестация	Экзамен	
4.	Текущая аттестация	Контрольная работа	1
		Домашняя работа	1

2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ (ИНДИКАТОРЫ) ПО ДИСЦИПЛИНЕ МОДУЛЯ Бизнес-планирование

Индикатор – это признак / сигнал/ маркер, который показывает, на каком уровне обучающийся должен освоить результаты обучения и их предъявление должно подтвердить факт освоения предметного содержания данной дисциплины, указанного в табл. 1.3 РПМ-РПД.

Таблица 1

Код и наименование компетенции	Планируемые результаты обучения (индикаторы)	Контрольно-оценочные средства для оценивания достижения результата обучения по дисциплине
1	2	3
ПК-6 -Способен обосновывать принятие технического решения при разработке инновационного проекта, выбирать технические средства и технологии, в том числе с учетом экологических последствий их применения	З-4 - Перечислить основные бизнес-модели компаний, работающих в интернет-сфере П-2 - Разрабатывать мероприятия и рекомендации по управлению инновационным проектом У-1 - Составить план организации предпринимательской деятельности в компаниях высокотехнологичных секторов У-2 - Разрабатывать и реализовывать бизнес-модели У-6 - Выбирать технические средства и технологии для инновационного проекта У-7 - Анализировать методы и модели управления проектом с	Домашняя работа Контрольная работа Лабораторные занятия Лекции Экзамен

	целью выбора оптимальной технологии достижения поставленных целей	
--	---	--

3. ПРОЦЕДУРЫ КОНТРОЛЯ И ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ В РАМКАХ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ МОДУЛЯ В БАЛЬНО-РЕЙТИНГОВОЙ СИСТЕМЕ (ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА БРС)

3.1. Процедуры текущей и промежуточной аттестации по дисциплине

1. Лекции: коэффициент значимости совокупных результатов лекционных занятий – 0.7		
Текущая аттестация на лекциях	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
<i>домашняя работа</i>	5,16	100
Весовой коэффициент значимости результатов текущей аттестации по лекциям – 0.4		
Промежуточная аттестация по лекциям – экзамен		
Весовой коэффициент значимости результатов промежуточной аттестации по лекциям – 0.6		
2. Практические/семинарские занятия: коэффициент значимости совокупных результатов практических/семинарских занятий – 0.3		
Текущая аттестация на практических/семинарских занятиях	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
<i>контрольная работа</i>	5,16	100
Весовой коэффициент значимости результатов текущей аттестации по практическим/семинарским занятиям – 1		
Промежуточная аттестация по практическим/семинарским занятиям – нет		
Весовой коэффициент значимости результатов промежуточной аттестации по практическим/семинарским занятиям – не предусмотрено		
3. Лабораторные занятия: коэффициент значимости совокупных результатов лабораторных занятий – не предусмотрено		
Текущая аттестация на лабораторных занятиях	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
Весовой коэффициент значимости результатов текущей аттестации по лабораторным занятиям – не предусмотрено		
Промежуточная аттестация по лабораторным занятиям – нет		
Весовой коэффициент значимости результатов промежуточной аттестации по лабораторным занятиям – не предусмотрено		
4. Онлайн-занятия: коэффициент значимости совокупных результатов онлайн-занятий – не предусмотрено		

Текущая аттестация на онлайн-занятиях	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
Весовой коэффициент значимости результатов текущей аттестации по онлайн-занятиям -не предусмотрено		
Промежуточная аттестация по онлайн-занятиям –нет		
Весовой коэффициент значимости результатов промежуточной аттестации по онлайн-занятиям – не предусмотрено		

3.2. Процедуры текущей и промежуточной аттестации курсовой работы/проекта

Текущая аттестация выполнения курсовой работы/проекта	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
Весовой коэффициент текущей аттестации выполнения курсовой работы/проекта– не предусмотрено		
Весовой коэффициент промежуточной аттестации выполнения курсовой работы/проекта– защиты – не предусмотрено		

4. КРИТЕРИИ И УРОВНИ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ МОДУЛЯ

4.1. В рамках БРС применяются утвержденные на кафедре/институте критерии (признаки) оценивания достижений студентов по дисциплине модуля (табл. 4) в рамках контрольно-оценочных мероприятий на соответствие указанным в табл.1 результатам обучения (индикаторам).

Таблица 4

Критерии оценивания учебных достижений обучающихся

Результаты обучения	Критерии оценивания учебных достижений, обучающихся на соответствие результатам обучения/индикаторам
Знания	Студент демонстрирует знания и понимание в области изучения на уровне указанных индикаторов и необходимые для продолжения обучения и/или выполнения трудовых функций и действий, связанных с профессиональной деятельностью.
Умения	Студент может применять свои знания и понимание в контекстах, представленных в оценочных заданиях, демонстрирует освоение умений на уровне указанных индикаторов и необходимых для продолжения обучения и/или выполнения трудовых функций и действий, связанных с профессиональной деятельностью.
Опыт /владение	Студент демонстрирует опыт в области изучения на уровне указанных индикаторов.
Другие результаты	Студент демонстрирует ответственность в освоении результатов обучения на уровне запланированных индикаторов. Студент способен выносить суждения, делать оценки и формулировать выводы в области изучения. Студент может сообщать преподавателю и коллегам своего уровня собственное понимание и умения в области изучения.

4.2 Для оценивания уровня выполнения критериев (уровня достижений обучающихся при проведении контрольно-оценочных мероприятий по дисциплине модуля) используется универсальная шкала (табл. 5).

Таблица 5

Шкала оценивания достижения результатов обучения (индикаторов) по уровням

Характеристика уровней достижения результатов обучения (индикаторов)				
№ п/п	Содержание уровня выполнения критерия оценивания результатов обучения (выполненное оценочное задание)	Шкала оценивания		
		Традиционная характеристика уровня		Качественная характеристика уровня
1.	Результаты обучения (индикаторы) достигнуты в полном объеме, замечаний нет	Отлично (80-100 баллов)	Зачтено	Высокий (В)
2.	Результаты обучения (индикаторы) в целом достигнуты, имеются замечания, которые не требуют обязательного устранения	Хорошо (60-79 баллов)		Средний (С)
3.	Результаты обучения (индикаторы) достигнуты не в полной мере, есть замечания	Удовлетворительно (40-59 баллов)		Пороговый (П)
4.	Освоение результатов обучения не соответствует индикаторам, имеются существенные ошибки и замечания, требуется доработка	Неудовлетворительно (менее 40 баллов)	Не зачтено	Недостаточный (Н)
5.	Результат обучения не достигнут, задание не выполнено	Недостаточно свидетельств для оценивания		Нет результата

5. СОДЕРЖАНИЕ КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ МОДУЛЯ

5.1. Описание аудиторных контрольно-оценочных мероприятий по дисциплине модуля

5.1.1. Лекции

Самостоятельное изучение теоретического материала по темам/разделам лекций в соответствии с содержанием дисциплины (п. 1.2. РПД)

5.1.2. Лабораторные занятия

Примерный перечень тем

1. Методы оценки рынка
2. Методы маркетинговых исследований
3. Методы оценки и анализа рисков
4. Организационный план

5. План доходов и расходов
 6. План движения денежных средств
 7. Показатели эффективности инвестиций
 8. Анализ чувствительности
 9. Имитационное моделирование
- LMS-платформа – не предусмотрена

5.2. Описание внеаудиторных контрольно-оценочных мероприятий и средств текущего контроля по дисциплине модуля

Разноуровневое (дифференцированное) обучение.

Базовый

5.2.1. Контрольная работа

Примерный перечень тем

1. Методы оценки рынка
2. Методы оценки и анализа рисков
3. Организационный план
4. Производственное планирование
5. План доходов и расходов
6. План движения денежных средств
7. Статические методы оценки эффективности инвестиций
8. Динамические методы оценки эффективности инвестиций

Примерные задания

1. Маркетинговый раздел бизнес-плана состоит из следующих подразделов
 - план работы маркетингового отдела
 - план продаж
 - план доходов и расходов
 - стратегия маркетинга
2. Стоимость готовой продукции, полученной в результате производственной деятельности, законченных работ, предназначенных для реализации на сторону (потребителям), оказанных услуг называется:
 - валовая продукция
 - товарная продукция
 - реализованная продукция
 - чистая продукция
3. Приращение к рентабельности собственных средств, получаемое благодаря использованию кредита, несмотря на платность последнего называется
 - сила воздействия операционного рычага
 - эффект финансового рычага
 - эффект операционного рычага
 - сила воздействия финансового рычага
4. Точка безубыточности деятельности компании равна 100 шт. В каком случае сила воздействия операционного рычага будет максимальной?
 - 200 шт.

- 110 шт.
- 300 шт.
- 250 шт.

5. Показатель, указывающий, на сколько можно уменьшить выручку, чтобы прибыль стала равна нулю, называется

- запас финансовой прочности
- точка безубыточности
- порог рентабельности

6. Метод оценки риска проекта, позволяющий оценить, как изменяются результирующие показатели реализации проекта при различных значениях факторов устойчивости называется

- имитационное моделирование
- сценарный анализ
- метод на основе нечеткой логики
- анализ чувствительности

7. Для кого бизнес-план разрабатывается в первую очередь:

- для государственных учреждений, в т.ч. налоговой
- для федеральной, региональной и местной администрации
- для банка, который даст кредит
- для совета директоров, генерального директора и ведущих менеджеров

8. Планирование, согласно которому планы разрабатываются с определенной периодичностью (например, 1,5 года, 5, 10 лет) и по завершении одного плана на его базе разрабатывается другой называется

- скользящее планирование
- синхронное планирование
- последовательное планирование
- внеочередное планирование

9. Подход разработки бизнес-модели, связанный рассмотрением вопросов создания ценности для потребителя, выделения компании на рынке среди конкурентов, видения перспективы, определения круга заинтересованных организаций, расширения контактов и формирования альянсов называется

- экономический подход
- операционный подход
- стратегический подход
- текущий подход

10. Документ проекта, предоставляемый инвестору, в котором в краткой форме и общепринятой последовательности излагаются суть, основные характеристики, финансовые результаты и экономическая эффективность проекта называется:

- бизнес-план
- стратегический план
- календарный план
- бюджет проекта

LMS-платформа – не предусмотрена

5.2.2. Домашняя работа

Примерный перечень тем

1. Анализ рынка
2. Календарное планирование
3. Маркетинг инноваций
4. Экономическое обоснование инновационного проекта
5. Анализ внешней и внутренней среды инновационного проекта

Примерные задания

1 Анализ внешней и внутренней среды.

Должны быть раскрыты цели и принципы стратегического анализа внешней и внутренней среды организации. Анализ среды является отправным моментом в проектном управлении, так как он формирует исходную базу для определения миссии и целей фирмы, а также выработки программы развития организации.

В ходе проведения анализа отрасли и конкурентных условий необходимо изучить:

- основные характеристики отрасли, рынка;
- формы и интенсивность конкуренции;
- самые сильные (слабые) конкуренты, их вероятные действия;
- ключевые факторы успеха в конкурентной борьбе;
- общая привлекательность отрасли и перспективы достижения прибыльности выше отраслевой.

Анализ внутренней ситуации компании включает:

- эффективность действующей стратегии компании;
- сильные и слабые стороны компании, возможности и угрозы;
- конкурентоспособность по ценам и издержкам;
- прочность конкурентной позиции компании.

2. Исследование окружения проекта.

Для обоснования стратегических целей организации необходимо выполнить детальный анализ рынка реализации инновационной продукции.

Анализ рынка может включать следующие позиции.

- Экономико-географическое описание рынка.

- Емкость рынка, которая определяется с учетом национального производства, экспорта и импорта товара. Здесь же следует выявить и отразить основные факторы, влияющие на емкость рынка.

3. Изучение потребителей товара (имеющихся и потенциальных):

- тип и характеристика потребителей;
- типичные способы использования товара;
- факторы, формирующие покупательские предпочтения и влияющие на выбор покупки;

покупки;

- побудительные мотивы и способы приобретения товара;
- сегментация рынка по каким-либо признакам и покупателей по потребностям;
- требования, предъявляемые к товару и поставщику.

4. Изучение конкурентов:

- круг реальных и возможных конкурентов;
- конкуренты, владеющие наибольшей долей рынка;
- характеристика основных конкурентов;
- фирмы, наиболее динамично развивающие свою деятельность на данном рынке;
- особенности товаров конкурентов, делающие их предпочтительными для

покупателей;

- сильные и слабые стороны конкурентов.

5. Изучение правовых аспектов торговли на данном рынке. Оно производится с целью оценки торгово-политических условий работы и рассматривает следующие аспекты:

- политические условия торговли на данном рынке;
- правовые нормы, регулирующие торговлю (ограничения или льготы, национальные стандарты, уровень таможенных сборов, торговые соглашения с нашей страной);
- основные способы торговли на данном рынке, торговые обычаи, способы доставки товара, вид транспорта, наличие портов и т.д.

Полученные в результате проведенного анализа рынка данные дают возможность оценить следующие характеристики:

- степень привлекательности рынка (растущий - сокращающийся, старый - новый);
- стабильность рынка;
- остроту конкуренции;
- степень насыщения рынка;
- потенциал рынка.

6. Маркетинг инноваций

Маркетинг и сбыт продукции. В этом разделе должно быть доказано, что инновационная продукция предприятия имеет рынок сбыта, и обоснованы подходящая тактика конкурентной борьбы и механизм продвижения продукции на рынок. Информация данного раздела призвана убедить инвестора в существовании рынка сбыта для продукции компании.

Обоснование рыночной ниши продукции и среднесрочная концепция ее расширения, т.е. характеристика целевых рынков и поведения потребителей, прогнозы продаж, трудности выхода (расширения) на целевые рынки, наиболее эффективные механизмы продвижения продукции на целевые рынки.

Характеристика ценообразования компании (сопоставление собственной стратегии в области цен с ценовой политикой основных конкурентов, обоснование цены на продукцию с учетом требований к качеству и анализа формирования себестоимости, оценка окупаемости затрат, уровня рентабельности продаж, политика предоставления скидок).

Тактика реализации продукции. Анализ методов реализации (прямая поставка, торговые представители, посредники) и их эффективность, выбор приоритетных каналов сбыта в долгосрочной перспективе, наличие договоров и протоколов намерений на поставку. Политика послепродажного обслуживания и предоставления гарантий. Реклама и продвижение продукции на рынок (может быть составлен рекламный бюджет).

Должен быть представлен план продаж по трем вариантам: пессимистический, реалистический, оптимистический. Необходимо оценить вероятность по каждому варианту и математическое ожидание плана продаж по каждому виду продукции.

7. Оценка эффективности проекта

Проводится расчет основных технико-экономических показателей деятельности организации при реализации проекта, основными из которых являются: выручка, себестоимости продукции, прибыль от продаж. Осуществляется разработка план доходов и расходов, оценка денежных поступлений и выплат, оценка финансовых показателей организации после внедрения проекта.

Оценка эффективности проводится с использованием метода дисконтирования, так как жизненный цикл проекта 2-3 года, и в течение этого периода денежные средства обесцениваются под влиянием инфляции и других возможных изменений внешней среды.

Для оценки эффективности инновационного проекта чаще всего используются такие показатели, как: чистая текущая стоимость проекта, индекс доходности, внутренняя норма доходности, срок окупаемости инвестиций.

В отчете необходимо представить показатели план доходов и расходов, план движения денежных средств, показатели эффективности инвестиций.

LMS-платформа – не предусмотрена

5.3. Описание контрольно-оценочных мероприятий промежуточного контроля по дисциплине модуля

5.3.1. Экзамен

Список примерных вопросов

1. Планирование в инновационной деятельности компании. Основные понятия
 2. Классификационные признаки планирования. Основные подходы
 3. Прогнозирование. Отличительные признаки
 4. Методы планирования
 5. Понятие бизнес-плана: область применения, цели и виды
 6. Проектная и операционная деятельность: сходства и различия
 7. Содержание бизнес-плана. Характеристика основных разделов
 8. План маркетинга. Методы определения объема продаж. Понятие маркетинговой стратегии
 9. Организационный план. Основные этапы разработки. Виды организационных структур: краткая характеристика
 10. Финансовый план. Основные этапы разработки. Классификация денежных потоков
 11. Статические методы оценки эффективности инвестиций
 12. Динамические методы оценки эффективности инвестиций
 13. Основные подходы к понятию риска. Классификация методов оценки риска
 14. Анализ чувствительности. Понятие и методика применения
 15. Основные виды маркетинговых исследований. Способы исследования рынка
 16. Оценка рынка. Подходы и методы к оценке. Целевая аудитория
 17. Конкурентный анализ
 18. Каналы распределения. Понятие и виды распределения
- LMS-платформа – не предусмотрена

5.4 Содержание контрольно-оценочных мероприятий по направлениям воспитательной деятельности

Направление воспитательной деятельности	Вид воспитательной деятельности	Технология воспитательной деятельности	Компетенция	Результаты обучения	Контрольно-оценочные мероприятия
Профессиональное воспитание	предпринимательская деятельность	Технология самостоятельной работы	ПК-6	У-1	Домашняя работа Контрольная работа Лабораторные

					занятия Лекции Экзамен
--	--	--	--	--	------------------------------