

**Оценочные средства для проведения аттестации  
по дисциплине «Бизнес-планирование»  
для обучающихся по направлению подготовки «Менеджмент», профиль  
«Управление в здравоохранении» (уровень бакалавриата)  
на 2022-2023 учебный год**

**1.4. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине,  
соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной  
программы и индикаторами их достижения**

Результаты освоения ОП (компетенции)	Индикаторы достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине			Уровень усвоения		
		Знать	Уметь	Иметь навык (опыт деятельности)	О знакомительный	Репро дуктивный	Про дуктивный
УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющих ресурсы и ограничений	УК-2.1. Знает:  УК-2.1.1. Знает необходимые для осуществления профессиональной деятельности правовые нормы и методологические основы принятия управленческого решения;	- Знает особенности принятия и реализации управленческих решений, необходимые для осуществления профессиональной деятельности;  - Знает правовые нормы и методологические основы принятия управленческого решения;	-	-			
	УК-2.2. Умеет:  УК-2.2.1. Умеет анализировать альтернативные варианты решений для достижения намеченных результатов;  УК-2.2.2. Умеет разрабатывать план, определять целевые этапы и основные направления работ;	-	- Умеет разрабатывать, анализировать и реализовывать управленческие решения;  - Умеет добиваться намеченных результатов;  - Умеет разрабатывать и реализовывать планы, определять этапы и направления работ;	-	-	+	

	<p>УК-2.3. Владеет:</p> <p>УК-2.3.1. Владеет методиками разработки цели и задач проекта;</p> <p>УК-2.3.2. Владеет методами оценки продолжительности и стоимости проекта, а также потребности в ресурсах</p>	-	-	<p>- Владеет навыками разработки целей и задач проекта;</p> <p>- Владеет методиками расчета показателей, анализа и оценки стоимости проекта.</p>			
<p>ОПК-4. Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций</p>	<p>ОПК-4.1. Знать:</p> <p>ОПК-4.1.1. Знать методику анализа и оценки новых рыночных возможностей и развития новых направлений деятельности на основе использования инструментов маркетинга и менеджмента;</p> <p>ОПК-4.1.2. Знать методику разработки бизнес-планов и развития новых направлений деятельности и организаций с учетом новых рыночных возможностей;</p>	<p>- Знать развитие новых направлений деятельности организации на основе использования инструментов маркетинга и менеджмента;</p> <p>- Знать методику проведения анализа и оценки новых рыночных возможностей;</p> <p>- Знать этапы разработки и реализации бизнес-планов;</p>	-	-			
	<p>ОПК-4.2. Уметь:</p> <p>ОПК-4.2.1. Умеет применять инструменты маркетинга и менеджмента на основе выявления и оценки новых рыночных возможностей с целью создания и развития новых направлений деятельности;</p> <p>ОПК-4.2.2. Умеет разрабатывать бизнес-планы проектов и направлений бизнеса на основе выявления и оценки новых рыночных возможностей;</p>		<p>- Умеет выявлять и оценивать новые направления деятельности организации, используя рыночные возможности, применяя инструменты маркетинга и менеджмента;</p> <p>- Умеет выявлять и использовать новые рыночные возможности при разработке бизнес-плана проекта;</p>				+
	<p>ОПК-4.3. Владеть:</p> <p>ОПК-4.3.1. Владеет навыками выявления и оценки новых рыночных возможностей;</p> <p>ОПК-4.3.2. Владеет знаниями в части разработки бизнес-планов на основе выявления и оценки новых рыночных возможностей.</p>		<p>- Владеет навыками анализа и оценки новых рыночных возможностей;</p> <p>- Владеет знаниями разработки бизнес-планов на основе выявления новых рыночных возможностей.</p>				

4. Оценочные средства (фонд оценочных средств) для контроля уровня сформированности компетенций

4.1. Оценочные средства для проведения текущей аттестации по дисциплине

Текущая аттестация включает следующие типы заданий: тестирование, решение ситуационных задач, оценка освоения практических навыков (умений), контрольная работа, написание и защита реферата, собеседование по контрольным вопросам.

4.1.1. Примеры тестовых заданий

Проверяемые индикаторы достижения компетенции: УК-2.1.1, ОПК-4.1.1, ОПК-4.1.2.

1. Какие налоги, выплаты и обязательные платежи оказывают влияние на себестоимость:

- а) налог на имущество
- б) подоходный налог
- в) единый соц.налог
- г) налог на рекламу
- д) таможенная пошлина

2. Для кого бизнес-план разрабатывается в 1 очередь:

- а) для гос. учреждений в т.ч. налоговой
- б) для федеральн., регион., и местн. Администрации
- в) для банка, который даст кредит
- г) для совета директоров, ген. Директора и ведущ. Менеджеров

3. В каком разделе необходимо представить информацию о предприятии, его производственной и финансовой Деятельности:

- а) в описании предприятия
- б) в описании отрасли
- в) в описании производства
- г) в описании рынка
- д) во всех перечисленных

4. При разработке концепции предприятия, что должно быть включено в данный раздел:

- а) только стоимостные цели
- б) все перечисленное
- в) только социальные цели
- г) только материальные цели

5. Какие финансовые решения относятся к разряду основных решений (несколько вариантов):

- а) формирование оборотного капитала
- б) оптимизация структуры капитала
- в) создание основного капитала
- г) распределение прибыли.

<p>6. Какой из сценариев проекта будет наиболее привлекателен для потенциального инвестора:</p> <p>а) NPV= 200 000 у.е PL=1,20  б) NPV= 200 000 у.е PL=1,15  в) NPV= 250 000 у.е PL=1,15</p>
<p>7. По какому плановому документу можно спрогнозировать риски:</p> <p>а) по плану балансов  б) по плану денежных потоков  в) по плану прибылей и убытков  г) по всем перечисленным.</p>
<p>8. Кто должен заниматься бизнес-планированием на предприятии:</p> <p>а) инвесторы  б) ген.директор и рабочая группа специалистов  в) совет директоров  г) все перечисленное  д) независимые консультанты совместно с менеджерами предприятия</p>
<p>9. По каким основным сферам деятельности принимаются решения при планировании бизнеса (несколько вариантов)</p> <p>а) по фиксальной деятельности  б) по стратегической  в) по производственной  г) по финансовой  д) по организационной  е) по инвестиционной.</p>
<p>10. Какие инвестиционные решения относятся к разряду основных решений:</p> <p>а) вложение в ценные бумаги  б) создание основного капитала  в) формирование оборотного капитала  г) распределение прибыли</p>

#### 4.1.2. Пример(ы) ситуационной (ых) задач(и)

Проверяемые индикаторы достижения компетенции: УК-2.2.1; УК-2.2.2; ОПК-4.2.1; ОПК-4.2.2.

##### Задача 1. «Проблемы компании «Медэкс»

Компания «Медэкс» занималась разработкой и продажей в России и некоторых странах СНГ компьютерных финансовых программ для медицинских учреждений. Компания была основана несколько лет назад Олегом Владимировичем Петренко, бывшим высокопоставленным чиновником всесоюзного в то время Министерства здравоохранения. В

настоящее время в компании работали около тридцати аналитиков и программистов.

Раз в месяц правление компании проводило обсуждение планов, проблем и возможностей имеющихся у компании. Заседания собирал и проводил сам Петренко. В правление также входили: Феликс Толкачёв - маркетинг; Екатерина Сёмина - операции; Алексей Хитин - развитие систем; Дмитрий Боровской - финансы и учёт; Ахмет Багиров - системный анализ. Ниже приведена запись заседания правления, на котором один из вопросов обсуждения были контракты по обслуживанию проданных ранее программ.

Петренко. И так, последнее в повестке дня сегодняшнего заседания это контракты по обслуживанию. Дмитрий, это ваш вопрос.

Боровской: Да, я просмотрел контракты по обслуживанию программ, имеющиеся у нас с рядом наших клиентов, и мне кажется, что мы не получаем от них хорошего возврата на капитал. По моим подсчётам, лучше было бы продавать каждый год обновленную версию нашего пакета программ «Медэкс», чем предлагать контракты по их обслуживанию... или, это совершенно ясно, мы должны увеличить цену этих контрактов.

Петренко: На сколько ты предлагаешь поднять цену?

Боровской: Сегодня мы на отметке нулевой прибыли.

Петренко: Так что ты предлагаешь?

Боровской: Я думаю, мы должны увеличить годовую плату за обслуживание программ «Медэкс», по крайней мере, на 30%.

Толкачёв: Если мы это сделаем, то мы можем потерять ряд клиентов... может не тех, кто уже из нас есть, но некоторых потенциальных клиентов.

Петренко: Сколько пользователей программ имеет с нами контракты по обслуживанию?

Толкачёв: Я не знаю.

Боровской: Мне кажется, около 80%.

Петренко: Какова стандартная цена, исчисляемая на процентной основе к пакету программ?

Толкачёв: Это в некоторой степени зависит от цены на программу, но больше связано с тем, как часто она изменяется.

Хитин: Может мы не должны делать так много изменений в программах. В прошлом году мы сделали такие изменения для программы «В», и тогда центральный кардиологический центр изменил своё решение.

Нам было бы лучше потратить время на переход к новой системе компании «Эппл».

Семина: Это не помогло, и от нас ушёл Станислав Фридман. Он знал наши программы «вдоль и поперёк».

Петренко; Да!- Станислав был уникальный специалист и работник. Почему бы нам не попытаться лучше продавать контракты по обслуживанию программ «Медэкс»? Разве компании «Метсисем» и «ТЕМЭС» не проводят такие же изменения, которые делаем мы, и не

осуществляют это также часто? Давайте сообщим нашим клиентам, что наши программы являются самыми совершенными на рынке.

Толкачёв: В одном из упомянутых компаний сменился финансовый директор.

Петренко: Ахмет, мы ещё ничего не слышали от тебя. Может у тебя есть какие-нибудь идеи в отношении того, как снизить стоимость контрактов по обслуживанию?

Багиров: Мне особо нечего сказать - это проблема маркетинга. Мне так кажется... как продавать контракты?

Сёмина: Я думаю, нам надо иметь больше данных и информации. Может быть нам следует отложить этот вопрос до тех пор, пока мы лучше изучим потребности наших клиентов и тому подобное.

Боровской: Что конкретное мы должны знать?

Петренко: Нам необходимо знать предполагаемые по плану изменения на следующий год и во сколько это обойдётся с точки зрения их осуществления.

Сёмина: Извините меня, мне надо уйти. Я должна встретиться с Георгиевским в 11.00.

Боровской: Почему бы нам просто не поднять цену на двадцать процентов для новых клиентов и посмотреть, что произойдёт? Увеличила же «ТМЭС» свою цену на 35% в год.

Петренко: Что ты думаешь, Феликс?

Толкачёв: Да, мы можем попытаться это сделать. Однако мы можем потерять некоторых потенциальных клиентов.

Петренко: Хорошо, давайте попробуем это сделать.

Задание. Разработайте бизнес-план предложения.

#### 4.1.3. Примеры заданий по оценке освоения практических навыков

Проверяемые индикаторы достижения компетенции: УК-2.3.1, УК-2.3.2, ОПК-4.3.1, ОПК-4.3.2.

1. Бизнес-планом фирмы предусмотрено инвестировать в основные средства 30 млн. руб. Цена источников финансирования составляет 10%.

Рассматриваются четыре альтернативных проекта со следующими потоками платежей в млн.руб.

Проект А – 17,5; 5,5; 8; 9; 8,5.

Проект Б – 12,5; 4,5; 6,5; 8,5; 5

Проект В – 22,5; 8,5; 10; 10; 10.

Проект Г – 10; 4,5; 5; 5,5; 5,5.

Рассчитать чистый приведенный доход, индекс рентабельности для каждого проекта и сделать вывод о целесообразности данного проекта.

2. Выручка от продаж в январе составила 530000 руб., в следующие месяцы ожидается её прирост с темпом 2% в месяц. Затраты сырья составляют 30% объёма реализации. Сырьё закупается за месяц до момента его потребления и оплачивается через два месяца после получения.

Рассчитайте отток денежных средств в июле, связанный с приобретением сырья.

#### 4.1.4. Пример варианта контрольной работы

Проверяемые индикаторы достижения компетенции: УК-2.1.1, ОПК-4.1.1, ОПК-4.1.2.

1. Бизнес – план в системе управления развитием организации.
2. Оценка инвестиционных проектов, осуществляемых на действующем предприятии.

3. Выручка от реализации компании А в январе составила 51 млн.руб., в последующие месяцы ожидается ее прирост с темпом 1,05% в месяц. Оплата за поставленную клиентам продукцию осуществляется на следующих условиях: 20% месячного объёма реализации составляет выручка за наличный расчет; 40% продаётся в кредит с оплатой в течении месяца и представляемой клиентам скидкой в размере 3%; оставшаяся часть продукции оплачивается в течении двух месяцев, при этом 1,05% этой суммы составляют безнадежные долги.

Рассчитайте величину денежных поступлений в мае.

4. Разработать производственную программу, численность персонала и рассчитать прибыль предприятия, полученную в результате осуществления бизнес-плана исходя из следующих данных: Трудоемкость изготовления изделия 1,2 часа Режим работы 2х сменный по 8 часов. В году 365 дней из которых 104 выходных и 11 праздничных. Процент выполнения норм выработки 108. В цехе установлено 20 единиц однотипного оборудования.

Потери времен на капитальный ремонт оборудования 4%. Предполагаемая цена единицы продукции 154200 рублей. Себестоимость единицы продукции 121920 рубля.

Планируемые невыходы на работу производственных рабочих 11 %. Численность вспомогательных рабочих 20% от численности основных. Прочий производственный персонал принять в размере 13% от численности основных и вспомогательных рабочих.

#### 4.1.5. Примеры тем рефератов

Проверяемые индикаторы достижения компетенции: УК-2.1.1, ОПК-4.1.1, ОПК-4.1.2.

1. Роль, место и значение планирования в управлении предприятием (организацией)
2. Сущность и структура объектов планирования на предприятии (в организации)
3. Возможность и необходимость планирования в условиях рынка

#### 4.1.6. Примеры контрольных вопросов для собеседования

Проверяемые индикаторы достижения компетенции: УК-2.1.1, ОПК-4.1.1, ОПК-4.1.2.

1. Структура составления программы на долгосрочную и краткосрочную перспективу.

2. Функции бизнес – планирования при краткосрочной перспективе.

3. Стратегическое и индикативное планирование на предприятии.

4. Бизнес – планирование как инструмент управления на предприятии.

4.2. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена.

Промежуточная аттестация включает следующие типы заданий: решение ситуационной задачи, собеседование.

4.2.1. Пример(ы) ситуационной (ых) задач(и)

Проверяемые индикаторы достижения компетенции: УК-2.2.1; УК-2.2.2; ОПК-4.2.1; ОПК-4.2.2, УК-2.3.1, УК-2.3.2, ОПК-4.3.1, ОПК-4.3.2.

Предприятие хочет купить автоматическую линию, расходы на приобретение которой составляют 12300 тыс. руб. Срок службы линии 8 лет. Расчетная величина процента на капитал 10%, экономия текущих ежегодных затрат в результате данного капиталовложения 360 тыс. руб.

Определить является ли данное капиталовложение эффективным с помощью двух показателей: чистого дисконтированного дохода, внутренней нормы доходности.

4.2.2. Перечень вопросов для собеседования

№	Вопросы для промежуточной аттестации	Проверяемые индикаторы достижения компетенций
1.	Понятие и значение бизнес плана.	УК-2.1.1, ОПК-4.1.1, ОПК-4.1.2
2.	Функции бизнес-плана.	УК-2.1.1, ОПК-4.1.1, ОПК-4.1.2
3.	Содержание методики разработки бизнес-плана по производству новой продукции или услуг.	УК-2.1.1, ОПК-4.1.1, ОПК-4.1.2
4.	Содержание раздела «Описание проекта» (резюме) бизнес-плана. Задачи резюме.	УК-2.1.1, ОПК-4.1.1, ОПК-4.1.2
5.	Общая характеристика предприятия, отрасли, продукции в бизнес-плане.	УК-2.1.1, ОПК-4.1.1, ОПК-4.1.2
6.	Анализ сильных и слабых сторон конкурентов и собственного предприятия в бизнес-плане.	УК-2.1.1, ОПК-4.1.1, ОПК-4.1.2
7.	Анализ рынка и основных конкурентов в бизнес-плане.	УК-2.1.1, ОПК-4.1.1, ОПК-4.1.2
8.	Планирование производства и краткое содержание производственной программы предприятия в	УК-2.1.1, ОПК-4.1.1, ОПК-4.1.2



	бизнес-плане.	
9.	Расчет потребностей в основных фондах и необходимой массы исходного сырья.	УК-2.1.1, ОПК-4.1.1, ОПК-4.1.2
10.	Определение суммы амортизационных отчислений и общей потребности оборудования по годам (формула).	УК-2.1.1, ОПК-4.1.1, ОПК-4.1.2
11.	Определение арендной платы и прочих затрат в бизнес-плане.	УК-2.1.1, ОПК-4.1.1, ОПК-4.1.2
12.	Определение налогов, относимых на финансовые результаты деятельности в бизнес-плане.	УК-2.1.1, ОПК-4.1.1, ОПК-4.1.2
13.	Состав и калькуляция себестоимости в бизнес-плане.	УК-2.1.1, ОПК-4.1.1, ОПК-4.1.2
14.	Состав и структура плана маркетинговой деятельности в бизнес-плане.	УК-2.1.1, ОПК-4.1.1, ОПК-4.1.2
15.	Ценовые стратегии, применяемые в бизнес-плане их краткое содержание.	УК-2.1.1, ОПК-4.1.1, ОПК-4.1.2
16.	Анализ системы формирования спроса и стимулирования сбыта. Его содержание.	УК-2.1.1, ОПК-4.1.1, ОПК-4.1.2
17.	Организационный план в бизнес-плане предприятия и определение эффективной оргструктуры предприятия.	УК-2.1.1, ОПК-4.1.1, ОПК-4.1.2
18.	Виды рисков и план по рискам в бизнес-плане.	УК-2.1.1, ОПК-4.1.1, ОПК-4.1.2
19.	Финансовый план в бизнес-плане.	УК-2.1.1, ОПК-4.1.1, ОПК-4.1.2

Обсуждено на заседании кафедры экономики и менеджмента, протокол № 13 от «01» июня 2022 г.

Заведующий кафедрой



С.Ю. Соболева