

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Белгородский Валерий Савелевич  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 24.06.2024 17:05:52  
Уникальный программный ключ:  
8df276ee93e17c18e7bee9e7cad2d0ed9ab82473

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина  
(Технологии. Дизайн. Искусство)»

Институт Экономики и менеджмента  
Кафедра Финансы и бизнес-аналитика

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### Методы бизнес-анализа

|   |   |
|---|---|
| Уровень образования   | бакалавриат   |
| Направление подготовки  | 09.03.02 Информационные системы и технологии                  |
| Направленность (профиль)  | Информационные технологии и искусственный интеллект в бизнесе |
| Срок освоения образовательной программы по очной форме обучения | 4 года  |
| Форма обучения  | очная   |

Рабочая программа учебной дисциплины «Методы бизнес-анализа» основной профессиональной образовательной программы высшего образования, рассмотрена и одобрена на заседании кафедры, протокол № 6 от 19.03.2024 г.

Разработчик рабочей программы учебной дисциплины:

1. Доцент В.А. Симонова

Заведующий кафедрой: А.В. Генералова

## 1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Учебная дисциплина «Методы бизнес-анализа» изучается в пятом семестре.  
Курсовая работа не предусмотрена.

### 1.1. Форма промежуточной аттестации:

Пятый семестр                      Зачет с оценкой

### 1.2. Место учебной дисциплины в структуре ОПОП

Учебная дисциплина «Методы бизнес-анализа» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

Основой для освоения дисциплины являются результаты обучения по предшествующим дисциплинам:

- Экономическая культура и финансовая грамотность

Результаты обучения по учебной дисциплине, используются при изучении следующих дисциплин:

- Управление финансами и инвестициями
- Технологии финансового планирования

Результаты освоения учебной дисциплины в дальнейшем будут использованы при прохождении производственной практики и выполнении выпускной квалификационной работы.

## 2. ЦЕЛИ И ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

### 1. Целями изучения дисциплины «Методы бизнес-анализа» являются:

- формирование системных фундаментальных знаний в области бизнес-анализа предприятия;
- усвоение профессиональной терминологии, формирование навыков ее использования в устной и письменной речи;
- изучение роли бизнес-анализа как экономического инструмента управления предприятием;
- приобретение знаний о сущности, и методах бизнес-анализа предприятия;
- формирование у обучающихся компетенцией, установленных образовательной программой в соответствии с ФГОС ВО по данной дисциплине;

Результатом обучения по учебной дисциплине является овладение обучающимися знаниями, умениями, навыками и опытом деятельности, характеризующими процесс формирования компетенций и обеспечивающими достижение планируемых результатов освоения учебной *дисциплины*

2.1. Формируемые компетенции, индикаторы достижения компетенций, соотнесённые с планируемыми результатами обучения по дисциплине:

| Код и наименование компетенции  | Код и наименование индикатора достижения компетенции   | Планируемые результаты обучения по дисциплине  |
|---|--|--|
| <p>ПК-3<br/>Способен обосновывать и решать профессиональные задачи в сфере бизнеса с учетом особенностей деятельности и возможностей применения искусственного интеллекта, информационных и цифровых технологий</p> | <p>ПК-3.1<br/>Организация, ведение учета и анализ деятельности экономического субъекта с применением IT-технологий</p>                                   | <p>- Проводит анализ политических, экономических, социальных и технологических факторов, определяющих долгосрочные перспективы компании (PEST-анализ);</p> <p>- Выявляет угрозы появления новых конкурентов и товаров-заменителей на основе построения модели пяти сил Портера;</p> <p>-Анализирует сильные и слабые стороны факторов внутренней и внешней среды предприятия на основе SWOT-анализа;</p> <p>-Проводит портфельный анализ продукции предприятия на основе матрицы Бостонской консалтинговой группы (BCG) и на ее основе разрабатывает дальнейшую стратегию управления ассортиментом товаров;</p> <p>- Проводит анализ целевой аудитории продукта.</p> |
|   | <p>ПК-3.2<br/>Использование методов и инструментов формирования оптимальных управленческих решений в бизнесе с применением искусственного интеллекта</p> | <p>-Использует современные компьютерные технологии в научной и практической деятельности при проведении бизнес-анализа;</p>  |

| Код и наименование компетенции | Код и наименование индикатора достижения компетенции   | Планируемые результаты обучения по дисциплине   |
|--------------------------------|--|---|
|                                | ПК-3.3<br>Аналитическое обоснование и оценка экономической эффективности проектов по цифровой трансформации бизнес-процессов | - Применяет методы расчета основных технико-экономических показателей деятельности организации и дает им оценку |

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ/МОДУЛЯ

Общая трудоёмкость учебной дисциплины по учебному плану составляет:

|                           |   |      |     |      |
|---------------------------|---|------|-----|------|
| по очной форме обучения – | 4 | з.е. | 128 | час. |
|---------------------------|---|------|-----|------|

3.1. Структура учебной дисциплины/модуля для обучающихся по видам занятий (очная форма обучения)

| Структура и объем дисциплины  |                                |            |                                   |                           |                           |                              |  |  |                               |
|-------------------------------|--------------------------------|------------|-----------------------------------|---------------------------|---------------------------|------------------------------|--|--|-------------------------------|
| Объем дисциплины по семестрам | форма промежуточной аттестации | всего, час | Контактная аудиторная работа, час |                           |                           |                              | Самостоятельная работа обучающегося, час |  |                               |
|                               |                                |            | лекции, час                       | практические занятия, час | лабораторные занятия, час | практическая подготовка, час | курсовая работа                          | самостоятельная работа обучающегося, час | промежуточная аттестация, час |
| 5 семестр                     | Зачет с оценкой                | 128        | 34                                | 34                        |                           |                              |  | 60                                       |                               |
| Всего:                        |                                | 128        | 34                                | 34                        |                           |                              |  | 60                                       |                               |

3.2. Структура учебной дисциплины для обучающихся по разделам и темам дисциплины: (очная форма обучения)

| Планируемые (контролируемые) результаты освоения: код(ы) формируемой(ых) компетенции(й) и индикаторов достижения компетенций | Наименование разделов, тем; виды самостоятельной работы обучающегося; форма(ы) промежуточной аттестации                            | Виды учебной работы |                           |                          |                              | Самостоятельная работа, час | Виды и формы контрольных мероприятий, обеспечивающие по совокупности текущий контроль успеваемости, включая контроль самостоятельной работы обучающегося; формы промежуточного контроля успеваемости |
|--|--|---------------------|---------------------------|--------------------------|------------------------------|-----------------------------|--|
|  |  | Контактная работа   |                           |                          |                              |                             |  |
|  |  | Лекции, час         | Практические занятия, час | Лабораторные работы, час | Практическая подготовка, час |                             |  |
| <b>Пятый семестр</b>   |  |                     |                           |                          |                              |                             |  |
| ИД-ПК-3.1;<br>ИД-ПК-3.2;<br>ИД-ПК-3.3  | <b>Тема 1.</b><br><b>Бизнес-анализ как новое направление аналитической работы</b>  | 6                   |                           |                          |                              | 6                           | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Устный экспресс-опрос</li> <li>2. Контрольная работа</li> <li>3. Тестирование</li> <li>4. Домашнее задание</li> </ol>                                      |
|  | Практическое занятие 1.<br>Этапы становления бизнес-анализа.   |                     | 2                         |                          |                              | 2                           |  |
|  | Практическое занятие 2.<br>Концепции сущности бизнеса  |                     | 2                         |                          |                              | 2                           |  |
|  | Практическое занятие 3.<br>Группы стейкхолдеров и их требования  |                     | 2                         |                          |                              | 2                           |  |
|  | <b>Тема 2.</b><br><b>Методы стратегического анализа</b>  | 8                   |                           |                          |                              | 8                           |  |
|  | Практическое занятие 4.<br>Типы и виды стратегий и особенности их идентификации на различных стадиях жизненного цикла организаций. |                     | 2                         |                          |                              | 2                           |  |
|  | Практическое занятие 5.<br>SWOT-анализ.  |                     | 2                         |                          |                              | 2                           |  |
|  | Практическое занятие 6.<br>Модель М. Портера «пять сил конкуренции».   |                     | 2                         |                          |                              | 2                           |  |
|  | Практическое занятие 7.<br>Методика аналитического обоснования ключевых факторов   |                     | 2                         |                          |                              | 2                           |  |

| Планируемые (контролируемые) результаты освоения: код(ы) формируемой(ых) компетенции(й) и индикаторов достижения компетенций | Наименование разделов, тем; виды самостоятельной работы обучающегося; форма(ы) промежуточной аттестации | Виды учебной работы |                           |                          |                              | Самостоятельная работа, час | Виды и формы контрольных мероприятий, обеспечивающие по совокупности текущий контроль успеваемости, включая контроль самостоятельной работы обучающегося; формы промежуточного контроля успеваемости |
|--|---|---------------------|---------------------------|--------------------------|------------------------------|-----------------------------|--|
|  |   | Контактная работа   |                           |                          |                              |                             |  |
|  |   | Лекции, час         | Практические занятия, час | Лабораторные работы, час | Практическая подготовка, час |                             |  |
|  | успеха.   |                     |                           |                          |                              |                             |  |
|  | <b>Тема 3.</b><br><b>Методы финансового анализа</b>   | 6                   |                           |                          |                              | 6                           |  |
|  | Практическое занятие 8.<br>Финансовая отчетность предприятия  |                     | 2                         |                          |                              | 2                           |  |
|  | Практическое занятие 9.<br>Метод построения сравнительного аналитического баланса                       |                     | 2                         |                          |                              | 2                           |  |
|  | Практическое занятие 10.<br>Метод анализа финансовых коэффициентов.                                     |                     | 2                         |                          |                              | 2                           |  |
|  | <b>Тема 4.</b><br><b>Методы анализа затрат</b>  | 6                   |                           |                          |                              | 6                           |  |
|  | Практическое занятие 11.<br>Затраты предприятия   |                     | 2                         |                          |                              |                             |  |
|  | Практическое занятие 12.<br>Определение точки безубыточности  |                     | 2                         |                          |                              |                             |  |
|  | Практическое занятие 13.<br>Определение запаса финансовой прочности                                     |                     | 2                         |                          |                              |                             |  |
|  | <b>Тема 5.</b><br><b>Методы маркетингового анализа</b>  | 8                   |                           |                          |                              | 8                           |  |
|  | Практическое занятие 14.<br>Ценовая эластичность спроса.  |                     | 2                         |                          |                              |                             |  |
|  | Практическое занятие 15.<br>Методы установления цены  |                     | 2                         |                          |                              |                             |  |
|  | Практическое занятие 16.  |                     | 2                         |                          |                              |                             |  |

| Планируемые (контролируемые) результаты освоения: код(ы) формируемой(ых) компетенции(й) и индикаторов достижения компетенций | Наименование разделов, тем; виды самостоятельной работы обучающегося; форма(ы) промежуточной аттестации | Виды учебной работы |                           |                          |                              | Самостоятельная работа, час | Виды и формы контрольных мероприятий, обеспечивающие по совокупности текущий контроль успеваемости, включая контроль самостоятельной работы обучающегося; формы промежуточного контроля успеваемости |
|--|---|---------------------|---------------------------|--------------------------|------------------------------|-----------------------------|--|
|  |   | Контактная работа   |                           |                          |                              |                             |  |
|  |   | Лекции, час         | Практические занятия, час | Лабораторные работы, час | Практическая подготовка, час |                             |  |
|  | Построение матрицы бостонской консалтинговой группы (BCG).  |                     |                           |                          |                              |                             |  |
|  | Практическое занятие 18.<br>Анализ конкурентов. Концепция 4P.   |                     | 2                         |                          |                              |                             |  |
|  | <b>ИТОГО за пятый семестр</b>   | 34                  | 34                        |                          |                              | 60                          |  |
|  | <b>ИТОГО за весь период</b>   | 34                  | 34                        |                          |                              | 128                         |  |

## 3.3. Краткое содержание учебной дисциплины

| № пп                   | Наименование раздела и темы дисциплины  | Содержание темы   |
|------------------------|---|---|
| Тема 1                 | Бизнес-анализ как новое направление аналитической работы  | Сущность бизнес-анализа. Причины возникновения и этапы становления бизнес-анализа. Позитивная, критическая и прагматическая концепции сущности бизнеса.<br>Роль бизнес-аналитика в современной коммерческой организации. Классификация стейкхолдеров бизнеса. Основные группы требований стейкхолдеров.<br>Бизнес-модель компании как объект бизнес-анализа   |
| Практическое занятие 1 | Этапы становления бизнес-анализа.   | Рассмотрение практических вопросов в рамках темы занятия.   |
| Практическое занятие 2 | Концепции сущности бизнеса  | Рассмотрение практических вопросов в рамках темы занятия.   |
| Практическое занятие 3 | Группы стейкхолдеров и их требования  | Рассмотрение практических вопросов в рамках темы занятия.   |
| Тема 2                 | Методы стратегического анализа  | Этапы становления стратегического анализа.<br>Бизнес-анализ в системе стратегического рыночного управления.<br>Типы и виды стратегий и особенности их идентификации на различных стадиях жизненного цикла организаций.<br>Корпоративная, функциональная и деловая стратегии.<br>Предметные области анализа. Классификация анализа.<br>Ситуационный анализ. Отраслевой и конкурентный анализ.<br>PEST-анализ. Модель М. Портера «пять сил конкуренции». Методика анализа конкурентов Аакера.<br>Методика аналитического обоснования ключевых факторов успеха. SWOT-анализ. Анализ целевой аудитории. |
| Практическое занятие 4 | Типы и виды стратегий и особенности их идентификации на различных стадиях жизненного цикла организаций. | Рассмотрение практических вопросов в рамках темы занятия. Решение практических задач  |
| Практическое занятие 5 | PEST-анализ.  | Рассмотрение практических вопросов в рамках темы занятия. Решение практических задач  |
| Практическое занятие 6 | Модель М. Портера «пять сил конкуренции». Методика аналитического обоснования ключевых факторов успеха. | Рассмотрение практических вопросов в рамках темы занятия. Решение практических задач  |



|                         |  |   |
|-------------------------|--|---|
| Практическое занятие 7  | SWOT-анализ.   | Рассмотрение практических вопросов в рамках темы занятия. Решение практических задач  |
| Тема 3                  | Методы финансового анализа                             | Сущность и виды финансового анализа. Информационная база финансового анализа. Формы финансовой отчетности. Метод построения сравнительного аналитического баланса для оценки общего состояния предприятия. Метод анализа финансовых коэффициентов.  |
| Практическое занятие 8  | Финансовая отчетность предприятия                      | Рассмотрение практических вопросов в рамках темы занятия. Решение практических задач  |
| Практическое занятие 9  | Метод построения сравнительного аналитического баланса | Рассмотрение практических вопросов в рамках темы занятия. Решение задач по теме.  |
| Практическое занятие 10 | Метод анализа финансовых коэффициентов.                | Рассмотрение практических вопросов в рамках темы занятия. Решение задач по теме.  |
| Тема 4                  | Методы анализа затрат                                  | Сущность и классификация затрат предприятия. Метод анализа безубыточности предприятия. Методика определения точки безубыточности предприятия. Методика определения запаса финансовой прочности.   |
| Практическое занятие 11 | Затраты предприятия                                    | Рассмотрение практических вопросов в рамках темы занятия. Решение задач по теме.  |
| Практическое занятие 12 | Определение точки безубыточности                       | Рассмотрение практических вопросов в рамках темы занятия. Решение задач по теме   |
| Практическое занятие 13 | Определение запаса финансовой прочности                |   |
| Тема 5                  | Методы маркетингового анализа                          | Сущность, цели и задачи маркетингового анализа. Способы получения и обработки маркетинговой информации. Традиционный, формализованный, внешний и внутренний анализ. Сущность анализа ценовой политики предприятия. Стратегии ценообразования. Анализ спроса на продукцию. Ценовая эластичность спроса. Анализ цен конкурентов. Выбор метода установления цены. Анализ рынков сбыта продукции. Матрица бостонской консалтинговой группы (BCG). Анализ конкурентов. Концепция 4P. |
| Практическое занятие 14 | Ценовая эластичность спроса.                           | Рассмотрение практических вопросов в рамках темы занятия. Решение задач по теме занятия   |

|                         |  |   |
|-------------------------|--|---|
| Практическое занятие 15 | Методы установления цены                                   | Рассмотрение практических вопросов в рамках темы занятия. Решение задач по теме занятия |
| Практическое занятие 16 | Построение матрицы бостонской консалтинговой группы (BCG). | Рассмотрение практических вопросов в рамках темы занятия. Решение задач по теме занятия |
| Практическое занятие 17 | Анализ конкурентов. Концепция 4P.                          | Рассмотрение практических вопросов в рамках темы занятия. Решение задач по теме занятия |

### 3.4. Организация самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа студента – обязательная часть образовательного процесса, направленная на развитие готовности к профессиональному и личностному самообразованию, на проектирование дальнейшего образовательного маршрута и профессиональной карьеры.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине организована как совокупность аудиторных и внеаудиторных занятий и работ, обеспечивающих успешное освоение дисциплины.

Аудиторная самостоятельная работа обучающихся по дисциплине выполняется на учебных занятиях под руководством преподавателя и по его заданию. Аудиторная самостоятельная работа обучающихся входит в общий объем времени, отведенного учебным планом на аудиторную работу, и регламентируется расписанием учебных занятий.

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся – планируемая учебная, научно-исследовательская, практическая работа обучающихся, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия, расписанием учебных занятий не регламентируется.

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся включает в себя:

- подготовку к лекциям, практическим занятиям, экзамену;
- изучение учебных пособий;
- изучение тем, невыносимых на лекции и практические занятия самостоятельно;
- проведение исследовательских работ;
- изучение теоретического и практического материала по рекомендованным источникам;
- выполнение домашнего задания;
- подготовка к коллоквиуму, контрольной работе и т.п.;
- выполнение индивидуальных заданий;
- подготовка к промежуточной аттестации в течение семестра;

Самостоятельная работа обучающихся с участием преподавателя в форме иной контактной работы предусматривает групповую и (или) индивидуальную работу с обучающимися и включает в себя:

- экспресс-опрос;
- проведение индивидуальных и групповых консультаций по отдельным темам/разделам дисциплины;
- проведение консультаций перед экзаменом

Перечень тем, полностью или частично отнесенных на самостоятельное изучение с последующим контролем:

| № пп   | Наименование раздела темы дисциплины, выносимые на самостоятельное изучение | Задания для самостоятельной работы                  | Виды и формы контрольных мероприятий (учитываются при проведении текущего контроля) | Трудоемкость, час |
|--------|---|---|---|-------------------|
| Тема 2 | Методы стратегического анализа  | Возможности и условия проведения сценарного анализа | Экспресс-опрос  | 4                 |

### 3.5. Применение электронного обучения, дистанционных образовательных технологий

При реализации программы учебной дисциплины возможно применение электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Реализация программы учебной дисциплины с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий регламентируется действующими локальными актами университета.

Применяются следующий вариант реализации программы с использованием ЭО и ДОТ

В электронную образовательную среду, по необходимости, могут быть перенесены отдельные виды учебной деятельности:

| использование ЭО и ДОТ | использование ЭО и ДОТ | объем, час | включение в учебный процесс                  |
|------------------------|------------------------|------------|--|
| смешанное обучение     | лекции                 | 34         | в соответствии с расписанием учебных занятий |
|                        | практические занятия   | 34         |  |

#### 4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ, СИСТЕМА И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ

##### 4.1. Соотнесение планируемых результатов обучения с уровнями сформированности компетенций.

| Уровни сформированности компетенции(-й) | Итоговое количество баллов в 100-балльной системе по результатам текущей и промежуточной аттестации | Оценка в пятибалльной системе по результатам текущей и промежуточной аттестации | Показатели уровня сформированности |                                  |   |
|---|---|---|------------------------------------|----------------------------------|---|
|   |   |   | универсальной(-ых) компетенции(-й) | общепрофессиональных компетенций | профессиональных компетенций  |
|   |   |   |                                    |                                  | ИД-ПК-3.1; ИД-ПК-3.2; ИД-ПК-3.3   |
| высокий                                 |   | Зачтено (отлично)   | –                                  |                                  | <p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– демонстрирует всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала;</li> <li>– способен свободно выполнять практические расчеты и задания, предусмотренные программой;</li> <li>– интерпретирует полученные результаты, проводит их анализ и оценку и разрабатывает направления совершенствования полученных результатов;</li> <li>– оперирует методиками расчетов аналитических показателей, предусмотренных курсом;</li> </ul> |

|            |  |                             |  |  |   |
|------------|--|-----------------------------|--|--|---|
|            |  |                             |  |  | <ul style="list-style-type: none"> <li>– показывает четкие системные знания и представления по дисциплине;</li> <li>– дает развернутые, полные и верные ответы на вопросы, в том числе, дополнительные</li> </ul>   |
| повышенный |  | Зачтено (хорошо)            |  |  | <p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– демонстрирует полное знание учебного материала;</li> <li>– способен успешно выполнять практические расчеты и задания, предусмотренные программой;</li> <li>– правильно интерпретирует полученные результаты, проводит их анализ;</li> <li>– излагает методики расчетов показателей, предусмотренных курсом;</li> <li>– формирует систему мероприятий, направленных на совершенствование финансовой политики предприятия;</li> <li>– ответ отражает полное знание материала, с незначительными пробелами, допускает единичные негрубые ошибки.</li> </ul> |
| базовый    |  | Зачтено (удовлетворительно) |  |  | <p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– демонстрирует теоретические знания</li> </ul>  |

|        |  |                                  |   |  |   |
|--------|--|----------------------------------|---|--|---|
|        |  |                                  |   |  | <p>основного учебного материала дисциплины в объеме, необходимом для дальнейшего освоения ОПОП;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– справляется с практическими расчетами и заданиями, предусмотренными программой;</li> <li>– с неточностями излагает методики расчетов показателей, предусмотренных курсом;</li> <li>– демонстрирует фрагментарные знания основной учебной литературы по дисциплине;</li> <li>– ответ отражает знания на базовом уровне теоретического и практического материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профилю обучения.</li> </ul> |
| низкий |  | Не зачтено (неудовлетворительно) | <p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– демонстрирует фрагментарные знания теоретического и практического материала, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации;</li> <li>– испытывает серьезные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приемами;</li> </ul> |  |   |

|  |  |  |   |
|--|--|--|---|
|  |  |  | <ul style="list-style-type: none"> <li>– не способен рассчитать финансовые показатели, предусмотренные курсом;</li> <li>– выполняет задания только по образцу и под руководством преподавателя;</li> <li>– ответ отражает отсутствие знаний на базовом уровне теоретического и практического материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы.</li> </ul> |
|--|--|--|---|

## 5. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ, ВКЛЮЧАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ

При проведении контроля самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации по учебной дисциплине «Финансовая политика» проверяется уровень сформированности у обучающихся компетенций и запланированных результатов обучения по дисциплине, указанных в разделе 2 настоящей программы.

### 5.1. Формы текущего контроля успеваемости, примеры типовых заданий:

| № п п | Формы текущего контроля   | Примеры типовых заданий  | Формируемая компетенция                        |
|-------|---|--|--|
| 1.    | Экспресс-опрос по теме 1 «Бизнес-анализ как новое направление аналитической работы» | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Как связаны бизнес-анализ и прагматическая концепция бизнеса?</li> <li>2. Как трактует сущность бизнес-анализа Международный институт бизнес-анализа?</li> <li>3. Кто такие стейкхолдеры и каковы их интересы?</li> <li>4. Объясните роль бизнес-аналитика в обосновании управленческих решений и направлений развития компании.</li> <li>5. Какие типы требований стейкхолдеров выделяются в бизнес-анализе?</li> <li>6. Что необходимо изучать при анализе требований стейкхолдеров?</li> <li>7. Перечислите принципы классификации заинтересованных лиц.</li> <li>8. Что такое бизнес-модель и каковы задачи ее анализа?</li> <li>9. Раскройте соотношение бизнес-модели компании и ее стратегии.</li> <li>10. Как связаны бизнес-анализ и инновационная активность предприятия?</li> <li>11. Что отличает бизнес-анализ от традиционного анализа хозяйственной деятельности предприятия?</li> <li>12. Охарактеризуйте объект, предмет и метод бизнес-анализа.</li> </ol> | ПК-3<br>ИД-ПК-3.1;<br>ИД-ПК-3.2;<br>ИД-ПК-3.3. |
| 2.    | Экспресс-опрос по теме 2  | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Дайте определение стратегии. Как менялось понятие стратегии в процессе управленческой науки?</li> </ol>  | ПК-3   |

| № п п | Формы текущего контроля                                 | Примеры типовых заданий   | Формируемая компетенция                        |
|-------|---|---|--|
|       | «Методы стратегического анализа»                        | <ol style="list-style-type: none"> <li>2. В каких условиях целесообразно применять аналитические методы стратегического планирования? Какие методы анализа могут при этом использоваться?</li> <li>3. Выделите типы стратегий.</li> <li>4. Что такое зонтичная и процессная стратегии?</li> <li>5. Перечислите уровни проведения стратегического анализа. Поясните, что является объектом анализа на каждом из уровней.</li> <li>6. Дайте характеристику PEST-анализа, в каких случаях он может быть использован?</li> <li>7. Объясните ограничения макросреды, которые необходимо учитывать при проведении стратегического анализа.</li> <li>8. Определите особенности анализа отрасли и рынка.</li> <li>9. Опишите сущность ситуационного анализа.</li> <li>10. Охарактеризуйте модель пяти рыночных сил М.Портера. Какие ограничения имеют место при ее использовании?</li> <li>11. Опишите методику анализа конкурентов Д. Аакера. Приведите примеры стратегических активов и стратегических компетенций.</li> <li>12. Дайте понятие ключевых факторов успеха.</li> </ol> | ИД-ПК-3.1;<br>ИД-ПК-3.2;<br>ИД-ПК-3.3.         |
| 3     | Кейс-задание по теме 2 «Методы стратегического анализа» | <p>Количество вариантов кейс-задания = количеству студентов в группе, каждый выбирает свою компанию для анализа и согласовывает ее с преподавателем.</p> <p>Форма работы – самостоятельная, индивидуальная.</p> <p><b>Раздел 1. Описание компании</b></p> <p>Для формирования четкого понимания специфики анализируемой компании существенное значение имеет грамотно представленная характеристика компании.</p> <p>Для подготовки описания компании рекомендуется придерживаться следующего плана:</p>  | ПК-3<br>ИД-ПК-3.1;<br>ИД-ПК-3.2;<br>ИД-ПК-3.3. |



| №<br>п<br>п | Формы<br>текущего<br>контроля | Примеры типовых заданий  | Формируемая<br>компетенция          |                      |                                    |                                     |   |  |  |  |   |  |  |  |   |  |  |  |  |
|-------------|-------------------------------|--|-------------------------------------|----------------------|------------------------------------|-------------------------------------|---|--|--|--|---|--|--|--|---|--|--|--|--|
|             |                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Полное и сокращенное наименование организации;</li> <li>• Организационно-правовой статус (ООО, ОАО,...);</li> <li>• Основные виды деятельности, отрасль деятельности компании (при указании отрасли деятельности необходимо следовать общероссийскому классификатору видов экономической деятельности);</li> <li>• География деятельности компании;</li> <li>• Миссия компании (при наличии);</li> <li>• Год создания, краткая история возникновения и развития компании;</li> <li>• Наличие дочерних/родительских компаний, вхождение в состав группы, корпорации, наличие филиалов;</li> <li>• Доступные сведения о структуре собственности (доля государства, наличие мажоритарных собственников и т.п.);</li> <li>• Контактная информация об организации: официальный сайт, юридический адрес.</li> </ul> <p>Для выполнения данного раздела необходимо пользоваться официальной общедоступной информацией о компании, которая представлена на официальном сайте организации, в презентациях/отчетах, базах данных, СМИ. Данный раздел носит информационный характер и не требует глубинного анализа или выводов.</p> <p><b>Раздел 2. Описание групп стейкхолдеров компании</b><br/>Анализ стейкхолдеров выполняется по форме табл.1</p> <p><b>Табл.1 – Анализ стейкхолдеров</b></p> <table border="1" data-bbox="443 1121 1688 1348"> <thead> <tr> <th data-bbox="443 1121 521 1235">№<br/>п/п</th> <th data-bbox="521 1121 880 1235">Группа стейкхолдеров</th> <th data-bbox="880 1121 1379 1235">Ожидание компании от стейкхолдеров</th> <th data-bbox="1379 1121 1688 1235">Требования стейкхолдеров к компании</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="443 1235 521 1270">1</td> <td data-bbox="521 1235 880 1270"></td> <td data-bbox="880 1235 1379 1270"></td> <td data-bbox="1379 1235 1688 1270"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="443 1270 521 1310">2</td> <td data-bbox="521 1270 880 1310"></td> <td data-bbox="880 1270 1379 1310"></td> <td data-bbox="1379 1270 1688 1310"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="443 1310 521 1348">3</td> <td data-bbox="521 1310 880 1348"></td> <td data-bbox="880 1310 1379 1348"></td> <td data-bbox="1379 1310 1688 1348"></td> </tr> </tbody> </table> | №<br>п/п                            | Группа стейкхолдеров | Ожидание компании от стейкхолдеров | Требования стейкхолдеров к компании | 1 |  |  |  | 2 |  |  |  | 3 |  |  |  |  |
| №<br>п/п    | Группа стейкхолдеров          | Ожидание компании от стейкхолдеров   | Требования стейкхолдеров к компании |                      |                                    |                                     |   |  |  |  |   |  |  |  |   |  |  |  |  |
| 1           |                               |  |                                     |                      |                                    |                                     |   |  |  |  |   |  |  |  |   |  |  |  |  |
| 2           |                               |  |                                     |                      |                                    |                                     |   |  |  |  |   |  |  |  |   |  |  |  |  |
| 3           |                               |  |                                     |                      |                                    |                                     |   |  |  |  |   |  |  |  |   |  |  |  |  |

| №<br>п<br>п | Формы<br>текущего<br>контроля | Примеры типовых заданий   |            |                |                               |                        | Формируемая<br>компетенция |         |                                |  |  |  |                        |               |            |                |                               |   |              |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |     |      |  |  |  |  |  |   |               |  |  |  |  |  |     |      |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |    |            |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |  |
|-------------|-------------------------------|---|------------|----------------|-------------------------------|------------------------|----------------------------|---------|--------------------------------|--|--|--|------------------------|---------------|------------|----------------|-------------------------------|---|--------------|--|--|--|--|--|-----|-------|--|--|--|--|--|-----|------|--|--|--|--|--|---|---------------|--|--|--|--|--|-----|------|--|--|--|--|--|-----|-------|--|--|--|--|--|----|------------|--|--|--|--|--|-----|-------|--|--|--|--|--|--|
|             |                               | 4   |            |                |                               |                        |                            |         |                                |  |  |  |                        |               |            |                |                               |   |              |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |     |      |  |  |  |  |  |   |               |  |  |  |  |  |     |      |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |    |            |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |  |
|             |                               | 5   |            |                |                               |                        |                            |         |                                |  |  |  |                        |               |            |                |                               |   |              |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |     |      |  |  |  |  |  |   |               |  |  |  |  |  |     |      |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |    |            |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |  |
|             |                               | 6   |            |                |                               |                        |                            |         |                                |  |  |  |                        |               |            |                |                               |   |              |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |     |      |  |  |  |  |  |   |               |  |  |  |  |  |     |      |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |    |            |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |  |
|             |                               | 7   |            |                |                               |                        |                            |         |                                |  |  |  |                        |               |            |                |                               |   |              |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |     |      |  |  |  |  |  |   |               |  |  |  |  |  |     |      |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |    |            |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |  |
|             |                               | <p><b>Раздел 3. Анализ внешней среды компании</b></p> <p><b>Раздел 3.1. PEST-анализ</b> выполняется по форме табл. 2.</p> <p><b>Раздел 3.2. Анализ Пяти конкурентных сил М. Портера</b> выполняется по форме табл.3</p> <p><b>Табл.2 - PEST-анализ</b></p> <table border="1" data-bbox="443 767 1688 1323"> <thead> <tr> <th rowspan="2"></th> <th rowspan="2">Факторы</th> <th colspan="4">Характеристики влияния фактора</th> <th rowspan="2">Влияние на<br/>компанию</th> </tr> <tr> <th>По<br/>времени</th> <th>По<br/>типу</th> <th>По<br/>динамике</th> <th>Относит.значимость<br/>фактора</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>Политические</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>1.1</td> <td>.....</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>1.2</td> <td>....</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Экономические</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>2.1</td> <td>....</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>2.2</td> <td>.....</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>3.</td> <td>Социальные</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>3.1</td> <td>.....</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> |            |                |                               |                        |                            | Факторы | Характеристики влияния фактора |  |  |  | Влияние на<br>компанию | По<br>времени | По<br>типу | По<br>динамике | Относит.значимость<br>фактора | 1 | Политические |  |  |  |  |  | 1.1 | ..... |  |  |  |  |  | 1.2 | .... |  |  |  |  |  | 2 | Экономические |  |  |  |  |  | 2.1 | .... |  |  |  |  |  | 2.2 | ..... |  |  |  |  |  | 3. | Социальные |  |  |  |  |  | 3.1 | ..... |  |  |  |  |  |  |
|             | Факторы                       | Характеристики влияния фактора  |            |                |                               | Влияние на<br>компанию |                            |         |                                |  |  |  |                        |               |            |                |                               |   |              |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |     |      |  |  |  |  |  |   |               |  |  |  |  |  |     |      |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |    |            |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |  |
|             |                               | По<br>времени   | По<br>типу | По<br>динамике | Относит.значимость<br>фактора |                        |                            |         |                                |  |  |  |                        |               |            |                |                               |   |              |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |     |      |  |  |  |  |  |   |               |  |  |  |  |  |     |      |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |    |            |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |  |
| 1           | Политические                  |   |            |                |                               |                        |                            |         |                                |  |  |  |                        |               |            |                |                               |   |              |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |     |      |  |  |  |  |  |   |               |  |  |  |  |  |     |      |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |    |            |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |  |
| 1.1         | .....                         |   |            |                |                               |                        |                            |         |                                |  |  |  |                        |               |            |                |                               |   |              |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |     |      |  |  |  |  |  |   |               |  |  |  |  |  |     |      |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |    |            |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |  |
| 1.2         | ....                          |   |            |                |                               |                        |                            |         |                                |  |  |  |                        |               |            |                |                               |   |              |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |     |      |  |  |  |  |  |   |               |  |  |  |  |  |     |      |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |    |            |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |  |
| 2           | Экономические                 |   |            |                |                               |                        |                            |         |                                |  |  |  |                        |               |            |                |                               |   |              |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |     |      |  |  |  |  |  |   |               |  |  |  |  |  |     |      |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |    |            |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |  |
| 2.1         | ....                          |   |            |                |                               |                        |                            |         |                                |  |  |  |                        |               |            |                |                               |   |              |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |     |      |  |  |  |  |  |   |               |  |  |  |  |  |     |      |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |    |            |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |  |
| 2.2         | .....                         |   |            |                |                               |                        |                            |         |                                |  |  |  |                        |               |            |                |                               |   |              |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |     |      |  |  |  |  |  |   |               |  |  |  |  |  |     |      |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |    |            |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |  |
| 3.          | Социальные                    |   |            |                |                               |                        |                            |         |                                |  |  |  |                        |               |            |                |                               |   |              |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |     |      |  |  |  |  |  |   |               |  |  |  |  |  |     |      |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |    |            |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |  |
| 3.1         | .....                         |   |            |                |                               |                        |                            |         |                                |  |  |  |                        |               |            |                |                               |   |              |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |     |      |  |  |  |  |  |   |               |  |  |  |  |  |     |      |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |    |            |  |  |  |  |  |     |       |  |  |  |  |  |  |

| №<br>п<br>п  | Формы<br>текущего<br>контроля | Примеры типовых заданий |                 |                                 |   |  |  | Формируемая<br>компетенция |
|--|-------------------------------|-------------------------|-----------------|---------------------------------|---|--|--|----------------------------|
|  |                               | 3.2                     | ....            |                                 |   |  |  |                            |
|  |                               | 4.                      | Технологические |                                 |   |  |  |                            |
|  |                               | 4.1                     | ...             |                                 |   |  |  |                            |
|  |                               | 4.2                     | ...             |                                 |   |  |  |                            |
|  |                               |                         |                 |                                 |   |  |  |                            |
|  |                               |                         |                 |                                 |   |  |  |                            |
| <b>Табл. 3 - Анализ Пяти конкурентных сил М. Портера</b> |                               |                         |                 |                                 |   |  |  |                            |
| Конкурентная сила  |                               |                         |                 | Оценка степени влияния<br>(1-6) | Описание характера влияния<br>конкурентной силы |  |  |                            |
| Власть покупателей                                       |                               |                         |                 |                                 |   |  |  |                            |
| Власть поставщиков                                       |                               |                         |                 |                                 |   |  |  |                            |
| Внутриотраслевая конкуренция                             |                               |                         |                 |                                 |   |  |  |                            |

| №<br>п<br>п  | Формы<br>текущего<br>контроля | Примеры типовых заданий            |  | Формируемая<br>компетенция |
|--|-------------------------------|------------------------------------|--|----------------------------|
|  |                               | Угроза появления новых конкурентов |  |                            |
| <p>Результаты анализа Пяти конкурентных сил М. Портера представить в виде лепестковой диаграммы:</p>  <p><b>Раздел 4. SWOT-анализ</b></p> |                               |                                    |  |                            |

| №<br>п<br>п     | Формы<br>текущего<br>контроля | Примеры типовых заданий   | Формируе<br>мая<br>компетенци<br>я |             |    |    |    |    |    |    |    |    |                |        |    |    |    |    |    |    |    |    |  |                 |                |  |
|-----------------|-------------------------------|---|------------------------------------|-------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----------------|--------|----|----|----|----|----|----|----|----|--|-----------------|----------------|--|
|                 |                               | <p><b>Раздел 4.1. Первичная матрица SWOT-анализа</b> выполняется по форме табл. 4.</p> <p><b>Раздел 4.2. Поэлементный SWOT-анализ</b> выполняется по форме табл. 5. Поэлементный SWOT-анализ предполагает построение расширенной матрицы SWOT на базе первичной матрицы. Основная цель данного этапа состоит в формировании четырех пар (групп, комбинаций) <b><u>различных стратегических альтернатив</u></b> на основе соотнесения выделенных сильных и слабых сторон компании и возможностей и угроз внешней среды. Таким образом формируются следующие группы (табл.5):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Сильные стороны — Возможности (SO)</li> <li>• Сильные стороны — Угрозы (ST)</li> <li>• Слабые стороны — Возможности (WO)</li> <li>• Слабые стороны — Угрозы (WT).</li> </ul> <p><b>Табл. 4 – Первичная матрица SWOT</b></p> <table border="1" data-bbox="443 791 1688 1163"> <tbody> <tr> <td data-bbox="443 791 1070 975">Сильные стороны</td> <td data-bbox="1070 791 1688 975">Возможности</td> </tr> <tr> <td data-bbox="443 975 1070 1018">1.</td> <td data-bbox="1070 975 1688 1018">1.</td> </tr> <tr> <td data-bbox="443 1018 1070 1061">2.</td> <td data-bbox="1070 1018 1688 1061">2.</td> </tr> <tr> <td data-bbox="443 1061 1070 1104">3.</td> <td data-bbox="1070 1061 1688 1104">3.</td> </tr> <tr> <td data-bbox="443 1104 1070 1147">4.</td> <td data-bbox="1070 1104 1688 1147">4.</td> </tr> <tr> <td data-bbox="443 1147 1070 1190">Слабые стороны</td> <td data-bbox="1070 1147 1688 1190">Угрозы</td> </tr> <tr> <td data-bbox="443 1190 1070 1233">1.</td> <td data-bbox="1070 1190 1688 1233">1.</td> </tr> <tr> <td data-bbox="443 1233 1070 1276">2.</td> <td data-bbox="1070 1233 1688 1276">2.</td> </tr> <tr> <td data-bbox="443 1276 1070 1319">3.</td> <td data-bbox="1070 1276 1688 1319">3.</td> </tr> <tr> <td data-bbox="443 1319 1070 1362">4.</td> <td data-bbox="1070 1319 1688 1362">4.</td> </tr> </tbody> </table> <p><b>Табл.5 – Поэлементный SWOT-анализ (формирование стратегии)</b></p> <table border="1" data-bbox="443 1310 1709 1356"> <tbody> <tr> <td data-bbox="443 1310 786 1356"></td> <td data-bbox="786 1310 1223 1356">Сильные стороны</td> <td data-bbox="1223 1310 1709 1356">Слабые стороны</td> </tr> </tbody> </table> | Сильные стороны                    | Возможности | 1. | 1. | 2. | 2. | 3. | 3. | 4. | 4. | Слабые стороны | Угрозы | 1. | 1. | 2. | 2. | 3. | 3. | 4. | 4. |  | Сильные стороны | Слабые стороны |  |
| Сильные стороны | Возможности                   |   |                                    |             |    |    |    |    |    |    |    |    |                |        |    |    |    |    |    |    |    |    |  |                 |                |  |
| 1.              | 1.                            |   |                                    |             |    |    |    |    |    |    |    |    |                |        |    |    |    |    |    |    |    |    |  |                 |                |  |
| 2.              | 2.                            |   |                                    |             |    |    |    |    |    |    |    |    |                |        |    |    |    |    |    |    |    |    |  |                 |                |  |
| 3.              | 3.                            |   |                                    |             |    |    |    |    |    |    |    |    |                |        |    |    |    |    |    |    |    |    |  |                 |                |  |
| 4.              | 4.                            |   |                                    |             |    |    |    |    |    |    |    |    |                |        |    |    |    |    |    |    |    |    |  |                 |                |  |
| Слабые стороны  | Угрозы                        |   |                                    |             |    |    |    |    |    |    |    |    |                |        |    |    |    |    |    |    |    |    |  |                 |                |  |
| 1.              | 1.                            |   |                                    |             |    |    |    |    |    |    |    |    |                |        |    |    |    |    |    |    |    |    |  |                 |                |  |
| 2.              | 2.                            |   |                                    |             |    |    |    |    |    |    |    |    |                |        |    |    |    |    |    |    |    |    |  |                 |                |  |
| 3.              | 3.                            |   |                                    |             |    |    |    |    |    |    |    |    |                |        |    |    |    |    |    |    |    |    |  |                 |                |  |
| 4.              | 4.                            |   |                                    |             |    |    |    |    |    |    |    |    |                |        |    |    |    |    |    |    |    |    |  |                 |                |  |
|                 | Сильные стороны               | Слабые стороны  |                                    |             |    |    |    |    |    |    |    |    |                |        |    |    |    |    |    |    |    |    |  |                 |                |  |

| №<br>п<br>п  | Формы<br>текущего<br>контроля                                 | Примеры типовых заданий                                 |  | Формируемая<br>компетенция                                   |          |             |     |  |         |  |                |  |                    |  |                                     |  |             |  |             |  |              |  |        |  |                       |  |
|--|---|---|--|--|----------|-------------|-----|--|---------|--|----------------|--|--------------------|--|-------------------------------------|--|-------------|--|-------------|--|--------------|--|--------|--|-----------------------|--|
|  |   | <b>Возможности</b>                                      | Внутренние сильные стороны в соответствии с внешними возможностями | Внутренние слабые стороны в отношении к внешним возможностям |          |             |     |  |         |  |                |  |                    |  |                                     |  |             |  |             |  |              |  |        |  |                       |  |
| <b>Угрозы 1.</b>   | Внутренние сильные стороны в соответствии с внешними угрозами | Внутренние слабые стороны в отношении к внешним угрозам |  |  |          |             |     |  |         |  |                |  |                    |  |                                     |  |             |  |             |  |              |  |        |  |                       |  |
| <p><b>Раздел 5. Анализ целевой аудитории</b> выполняется по форме табл.6, используются распечатки с практического занятия.</p>   |   |   |  |  |          |             |     |  |         |  |                |  |                    |  |                                     |  |             |  |             |  |              |  |        |  |                       |  |
| <p><b>Табл.6 – Портрет целевой аудитории</b></p>   |   |   |  |  |          |             |     |  |         |  |                |  |                    |  |                                     |  |             |  |             |  |              |  |        |  |                       |  |
| <table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="432 805 860 917">Параметр</th> <th data-bbox="860 805 1709 917">Описание ЦА</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="432 917 860 949">Пол</td> <td data-bbox="860 917 1709 949"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="432 949 860 981">Возраст</td> <td data-bbox="860 949 1709 981"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="432 981 860 1013">Уровень дохода</td> <td data-bbox="860 981 1709 1013"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="432 1013 860 1045">Семейное положение</td> <td data-bbox="860 1013 1709 1045"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="432 1045 860 1077">Наличие, возраст и количество детей</td> <td data-bbox="860 1045 1709 1077"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="432 1077 860 1109">Род занятий</td> <td data-bbox="860 1077 1709 1109"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="432 1109 860 1141">Образование</td> <td data-bbox="860 1109 1709 1141"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="432 1141 860 1173">Сфера работы</td> <td data-bbox="860 1141 1709 1173"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="432 1173 860 1204">Регион</td> <td data-bbox="860 1173 1709 1204"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="432 1204 860 1326">Численность населения</td> <td data-bbox="860 1204 1709 1326"></td> </tr> </tbody> </table> |   |   |  |  | Параметр | Описание ЦА | Пол |  | Возраст |  | Уровень дохода |  | Семейное положение |  | Наличие, возраст и количество детей |  | Род занятий |  | Образование |  | Сфера работы |  | Регион |  | Численность населения |  |
| Параметр   | Описание ЦА   |   |  |  |          |             |     |  |         |  |                |  |                    |  |                                     |  |             |  |             |  |              |  |        |  |                       |  |
| Пол  |   |   |  |  |          |             |     |  |         |  |                |  |                    |  |                                     |  |             |  |             |  |              |  |        |  |                       |  |
| Возраст  |   |   |  |  |          |             |     |  |         |  |                |  |                    |  |                                     |  |             |  |             |  |              |  |        |  |                       |  |
| Уровень дохода   |   |   |  |  |          |             |     |  |         |  |                |  |                    |  |                                     |  |             |  |             |  |              |  |        |  |                       |  |
| Семейное положение   |   |   |  |  |          |             |     |  |         |  |                |  |                    |  |                                     |  |             |  |             |  |              |  |        |  |                       |  |
| Наличие, возраст и количество детей  |   |   |  |  |          |             |     |  |         |  |                |  |                    |  |                                     |  |             |  |             |  |              |  |        |  |                       |  |
| Род занятий  |   |   |  |  |          |             |     |  |         |  |                |  |                    |  |                                     |  |             |  |             |  |              |  |        |  |                       |  |
| Образование  |   |   |  |  |          |             |     |  |         |  |                |  |                    |  |                                     |  |             |  |             |  |              |  |        |  |                       |  |
| Сфера работы   |   |   |  |  |          |             |     |  |         |  |                |  |                    |  |                                     |  |             |  |             |  |              |  |        |  |                       |  |
| Регион   |   |   |  |  |          |             |     |  |         |  |                |  |                    |  |                                     |  |             |  |             |  |              |  |        |  |                       |  |
| Численность населения  |   |   |  |  |          |             |     |  |         |  |                |  |                    |  |                                     |  |             |  |             |  |              |  |        |  |                       |  |

| №<br>п<br>п | Формы<br>текущего<br>контроля | Примеры типовых заданий                                   |  | Формируе<br>мая<br>компетенци<br>я |
|-------------|-------------------------------|---|--|------------------------------------|
|             |                               | Населенный пункт  |  |                                    |
|             |                               | Образ жизни потребителя                                   |  |                                    |
|             |                               | Важные события  |  |                                    |
|             |                               | Отношение потребителя к инновациям                        |  |                                    |
|             |                               | Отношение к себе, восприятие своего «Я»                   |  |                                    |
|             |                               | Кто является кумиром, лидером для потребителя?            |  |                                    |
|             |                               | Жизненная позиция   |  |                                    |
|             |                               | Ценности  |  |                                    |
|             |                               | Место совершения покупки                                  |  |                                    |
|             |                               | Частота совершения покупки и частота потребления продукта |  |                                    |
|             |                               | Искомые выгоды для потребителей                           |  |                                    |
|             |                               | Отношение к товару  |  |                                    |
|             |                               | Ключевые драйверы покупки                                 |  |                                    |
|             |                               | Повод для совершения покупки                              |  |                                    |
|             |                               | Ожидаемый результат                                       |  |                                    |
|             |                               | Статус покупателя   |  |                                    |
|             |                               | Степень готовности совершить покупку                      |  |                                    |
|             |                               | Степень вовлеченности в покупку                           |  |                                    |
|             |                               | Способы принятия решения в категории                      |  |                                    |

| №<br>п<br>п | Формы<br>текущего<br>контроля                             | Примеры типовых заданий  |  | Формируемая<br>компетенция |                     |  |
|-------------|---|--|--|----------------------------|---------------------|--|
|             |   | Использование количества торговых марок  |  |                            |                     |  |
| 4           | Контрольная работа по теме 3 «Методы финансового анализа» | <p>Вариант 1</p> <p>Задача 1.<br/>На основании данных на конец периода построить баланс, рассчитать валюту баланса.<br/>Данные финансовой отчетности следующие (тыс.руб):<br/>Нематериальные активы 46;<br/>Резервный капитал 80;<br/>Денежные средства 42;<br/>Дебиторская задолженность 107;<br/>Долгосрочные заемные средства 100;<br/>Уставный капитал 230;<br/>Производственные запасы 125;<br/>Нераспределенная прибыль 55;<br/>Кредиторская задолженность 17;<br/>Основные средства 180;<br/>Краткосрочный кредит 18.</p> <p>Задача 2.<br/>Построить отчет о финансовых результатах и рассчитать показатели валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и чистой прибыли на конец периода.<br/>По результатам рассчитать показатели рентабельности продаж за период.<br/>Данные о доходах и расходах предприятия следующие (млн.руб.):</p> <table border="1" data-bbox="443 1238 1312 1305"> <tr> <td data-bbox="443 1238 1066 1305">Статья</td> <td data-bbox="1066 1238 1312 1305">Плановый финансовый</td> </tr> </table> |  | Статья                     | Плановый финансовый | ПК-3<br>ИД-ПК-3.1;<br>ИД-ПК-3.2;<br>ИД-ПК-3.3. |
| Статья      | Плановый финансовый                                       |  |  |                            |                     |  |



| №<br>п<br>п                             | Формы<br>текущего<br>контроля | Примеры типовых заданий  |  | Формируе<br>мая<br>компетенци<br>я |                   |      |                        |      |                      |     |                                  |       |                  |     |   |      |               |     |                      |      |                |     |         |        |  |  |
|---|-------------------------------|--|--|------------------------------------|-------------------|------|------------------------|------|----------------------|-----|----------------------------------|-------|------------------|-----|---|------|---------------|-----|----------------------|------|----------------|-----|---------|--------|--|--|
|   |                               | <table border="1"> <tr> <td></td> <td>результат,<br/>млн.руб.</td> </tr> <tr> <td>Проценты к уплате</td> <td>2100</td> </tr> <tr> <td>Управленческие расходы</td> <td>7000</td> </tr> <tr> <td>Проценты к получению</td> <td>240</td> </tr> <tr> <td>Себестоимость реализации товаров</td> <td>98000</td> </tr> <tr> <td>Налог на прибыль</td> <td>20%</td> </tr> <tr> <td>Доходы от участия в других организациях</td> <td>1550</td> </tr> <tr> <td>Прочие доходы</td> <td>150</td> </tr> <tr> <td>Коммерческие расходы</td> <td>8500</td> </tr> <tr> <td>Прочие расходы</td> <td>777</td> </tr> <tr> <td>Выручка</td> <td>125000</td> </tr> </table> |  | результат,<br>млн.руб.             | Проценты к уплате | 2100 | Управленческие расходы | 7000 | Проценты к получению | 240 | Себестоимость реализации товаров | 98000 | Налог на прибыль | 20% | Доходы от участия в других организациях | 1550 | Прочие доходы | 150 | Коммерческие расходы | 8500 | Прочие расходы | 777 | Выручка | 125000 |  |  |
|   | результат,<br>млн.руб.        |  |  |                                    |                   |      |                        |      |                      |     |                                  |       |                  |     |   |      |               |     |                      |      |                |     |         |        |  |  |
| Проценты к уплате                       | 2100                          |  |  |                                    |                   |      |                        |      |                      |     |                                  |       |                  |     |   |      |               |     |                      |      |                |     |         |        |  |  |
| Управленческие расходы                  | 7000                          |  |  |                                    |                   |      |                        |      |                      |     |                                  |       |                  |     |   |      |               |     |                      |      |                |     |         |        |  |  |
| Проценты к получению                    | 240                           |  |  |                                    |                   |      |                        |      |                      |     |                                  |       |                  |     |   |      |               |     |                      |      |                |     |         |        |  |  |
| Себестоимость реализации товаров        | 98000                         |  |  |                                    |                   |      |                        |      |                      |     |                                  |       |                  |     |   |      |               |     |                      |      |                |     |         |        |  |  |
| Налог на прибыль                        | 20%                           |  |  |                                    |                   |      |                        |      |                      |     |                                  |       |                  |     |   |      |               |     |                      |      |                |     |         |        |  |  |
| Доходы от участия в других организациях | 1550                          |  |  |                                    |                   |      |                        |      |                      |     |                                  |       |                  |     |   |      |               |     |                      |      |                |     |         |        |  |  |
| Прочие доходы                           | 150                           |  |  |                                    |                   |      |                        |      |                      |     |                                  |       |                  |     |   |      |               |     |                      |      |                |     |         |        |  |  |
| Коммерческие расходы                    | 8500                          |  |  |                                    |                   |      |                        |      |                      |     |                                  |       |                  |     |   |      |               |     |                      |      |                |     |         |        |  |  |
| Прочие расходы                          | 777                           |  |  |                                    |                   |      |                        |      |                      |     |                                  |       |                  |     |   |      |               |     |                      |      |                |     |         |        |  |  |
| Выручка                                 | 125000                        |  |  |                                    |                   |      |                        |      |                      |     |                                  |       |                  |     |   |      |               |     |                      |      |                |     |         |        |  |  |
|   |                               | <p><b>Вариант 2.</b></p> <p>Задача 1.</p> <p>На основании данных на конец периода (квартала) построить баланс, рассчитать валюту баланса.</p> <p>Данные следующие (тыс.руб):</p> <p>Нематериальные активы 503;</p> <p>Резервный капитал 200;</p> <p>Денежные средства 133;</p> <p>Дебиторская задолженность 345;</p> <p>Долгосрочные заемные средства 560;</p> <p>Уставный капитал 800;</p> <p>Производственные запасы 633;</p> <p>Нераспределенная прибыль 107;</p> <p>Кредиторская задолженность 68;</p> <p>Основные средства 386;</p> <p>Краткосрочный кредит 265.</p>  |  |                                    |                   |      |                        |      |                      |     |                                  |       |                  |     |   |      |               |     |                      |      |                |     |         |        |  |  |

| №<br>п<br>п                             | Формы<br>текущего<br>контроля                      | Примеры типовых заданий   | Формируемая<br>компетенция                     |                                |                |    |                |      |                      |     |                   |      |               |     |                        |     |                      |     |                                  |    |                  |     |   |     |         |      |  |
|---|--|---|--|--------------------------------|----------------|----|----------------|------|----------------------|-----|-------------------|------|---------------|-----|------------------------|-----|----------------------|-----|----------------------------------|----|------------------|-----|---|-----|---------|------|--|
|   |  | <p>Задача 2.<br/>На основании имеющихся данных построить отчет о финансовых результатах и рассчитать валовую прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистую прибыль. на конец периода.<br/>По результатам рассчитать показатели рентабельности продаж за период.<br/>Данные о доходах и расходах предприятия следующие (млн.руб.):</p> <table border="1" data-bbox="450 555 1312 1050"> <thead> <tr> <th>Статья</th> <th>Финансовый результат, млн.руб.</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Размер активов</td> <td>25</td> </tr> <tr> <td>Прочие расходы</td> <td>0,89</td> </tr> <tr> <td>Коммерческие расходы</td> <td>2,9</td> </tr> <tr> <td>Проценты к уплате</td> <td>1,15</td> </tr> <tr> <td>Прочие доходы</td> <td>2,4</td> </tr> <tr> <td>Управленческие расходы</td> <td>3,2</td> </tr> <tr> <td>Проценты к получению</td> <td>0,2</td> </tr> <tr> <td>Себестоимость реализации товаров</td> <td>27</td> </tr> <tr> <td>Налог на прибыль</td> <td>20%</td> </tr> <tr> <td>Доходы от участия в других организациях</td> <td>0,8</td> </tr> <tr> <td>Выручка</td> <td>34,8</td> </tr> </tbody> </table> | Статья   | Финансовый результат, млн.руб. | Размер активов | 25 | Прочие расходы | 0,89 | Коммерческие расходы | 2,9 | Проценты к уплате | 1,15 | Прочие доходы | 2,4 | Управленческие расходы | 3,2 | Проценты к получению | 0,2 | Себестоимость реализации товаров | 27 | Налог на прибыль | 20% | Доходы от участия в других организациях | 0,8 | Выручка | 34,8 |  |
| Статья                                  | Финансовый результат, млн.руб.                     |   |  |                                |                |    |                |      |                      |     |                   |      |               |     |                        |     |                      |     |                                  |    |                  |     |   |     |         |      |  |
| Размер активов                          | 25   |   |  |                                |                |    |                |      |                      |     |                   |      |               |     |                        |     |                      |     |                                  |    |                  |     |   |     |         |      |  |
| Прочие расходы                          | 0,89   |   |  |                                |                |    |                |      |                      |     |                   |      |               |     |                        |     |                      |     |                                  |    |                  |     |   |     |         |      |  |
| Коммерческие расходы                    | 2,9  |   |  |                                |                |    |                |      |                      |     |                   |      |               |     |                        |     |                      |     |                                  |    |                  |     |   |     |         |      |  |
| Проценты к уплате                       | 1,15   |   |  |                                |                |    |                |      |                      |     |                   |      |               |     |                        |     |                      |     |                                  |    |                  |     |   |     |         |      |  |
| Прочие доходы                           | 2,4  |   |  |                                |                |    |                |      |                      |     |                   |      |               |     |                        |     |                      |     |                                  |    |                  |     |   |     |         |      |  |
| Управленческие расходы                  | 3,2  |   |  |                                |                |    |                |      |                      |     |                   |      |               |     |                        |     |                      |     |                                  |    |                  |     |   |     |         |      |  |
| Проценты к получению                    | 0,2  |   |  |                                |                |    |                |      |                      |     |                   |      |               |     |                        |     |                      |     |                                  |    |                  |     |   |     |         |      |  |
| Себестоимость реализации товаров        | 27   |   |  |                                |                |    |                |      |                      |     |                   |      |               |     |                        |     |                      |     |                                  |    |                  |     |   |     |         |      |  |
| Налог на прибыль                        | 20%  |   |  |                                |                |    |                |      |                      |     |                   |      |               |     |                        |     |                      |     |                                  |    |                  |     |   |     |         |      |  |
| Доходы от участия в других организациях | 0,8  |   |  |                                |                |    |                |      |                      |     |                   |      |               |     |                        |     |                      |     |                                  |    |                  |     |   |     |         |      |  |
| Выручка                                 | 34,8   |   |  |                                |                |    |                |      |                      |     |                   |      |               |     |                        |     |                      |     |                                  |    |                  |     |   |     |         |      |  |
| 5                                       | Домашнее задание по теме 4 «Методы анализа затрат» | <p><b>Вариант 1</b></p> <p>Задача 1<br/>По результатам работы за 1 квартал 2021 года затраты машиностроительного предприятия были следующими:<br/>Затраты на материалы: 2 500 000 рублей.<br/>Затраты на комплектующие изделия 390 000 рублей.<br/>Затраты на выплату заработной платы рабочим-сдельщикам: 250 000 рублей.<br/>Отчисления на социальные нужды от зарплаты рабочих 755 000<br/>Затраты на выплату оклада директора предприятия: 100 000 рублей.</p>  | ПК-3<br>ИД-ПК-3.1;<br>ИД-ПК-3.2;<br>ИД-ПК-3.3. |                                |                |    |                |      |                      |     |                   |      |               |     |                        |     |                      |     |                                  |    |                  |     |   |     |         |      |  |

| №<br>п<br>п | Формы<br>текущего<br>контроля | Примеры типовых заданий  | Формируемая<br>компетенция |
|-------------|-------------------------------|--|----------------------------|
|             |                               | <p>Затраты на выплату заработной платы сотрудникам завода, получающих фиксированный оклад: 320 000 рублей.<br/> Отчисления на соц. нужды от зарплаты директора и сотрудников на фиксированном окладе 126 840 рублей.<br/> Затраты на арендную плату цехов завода: 200 000 рублей.<br/> Амортизационные отчисления 115 000 рублей.<br/> Расходы на воду, связанные с процессом производства: 4 000 рублей.<br/> Расходы на оплату силовой электроэнергии: 7 000 рублей.<br/> Оплата отопления (фиксированная плата, не по счетчику): 4500 рублей.<br/> Требуется: Рассчитать переменные и постоянные затраты предприятия за 1 квартал 2021 года и переменные затраты на единицу продукции (удельные переменные затраты) и суммарные затраты на единицу продукции (удельные суммарные затраты) если за 1 квартал 2021 года произведено 250 изделий одного вида.</p> <p><b>Задача 2</b><br/> Объем реализации продукции 5000 шт.<br/> Постоянные издержки 1 млн. 200 тыс. руб.<br/> Переменные издержки 500 руб. / ед. продукции<br/> Цена за единицу продукции 800 руб.<br/> Определить: 1) запас финансовой прочности; 2) сколько нужно продать изделий, чтобы получить прибыль в размере 750 тыс. руб.?</p> <p><b>Вариант 2.</b></p> <p><b>Задача 1</b><br/> Некий частный предприниматель М. планирует продажу плакатов для туристов по 3,5 долл. за штуку. Он может приобретать плакаты у оптовика по 2,1 долл. и возвращать непроданные плакаты за полную стоимость. Аренда палатки обойдется в 700 долл. в неделю. Ответьте на следующие вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 1. Какова точка безубыточности бизнеса?</li> <li>• 2. Какой станет точка безубыточности, если арендная плата повысится до 1050 долл.?</li> <li>• 3. Какой станет точка безубыточности, если удастся увеличить цену реализации с 3,5 долл. до 3,85 долл.?</li> <li>• 4. Какой станет точка безубыточности, если закупочная цена плакатов повысится с 2,1 долл. до 2,38 долл.?</li> </ul> |                            |

| № п п | Формы текущего контроля                                  | Примеры типовых заданий   | Формируемая компетенция                        |
|-------|--|---|--|
|       |  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 5. Сколько плакатов должно быть продано для получения прибыли в сумме 490 долл. в неделю?</li> <li>• 6. Какой запас финансовой прочности имеет бизнес М. при сумме прибыли 490 долл. в неделю?</li> <li>• 7. Если фирма планирует продавать два вида товара: 400 штук обычных плакатов (цена реализации 3,5 долл., закупочная цена 2,1 долл.) и 500 штук больших плакатов (цена реализации 6,0 долл., закупочная цена 3,92 долл.), то чему будет равна точка безубыточности каждого из этих товаров и общая точка безубыточности бизнеса?</li> </ul> <p>Задача 2.<br/>         Объем продаж фирмы 1200 штук изделий<br/>         Планируется увеличить объем продаж на 15%<br/>         Переменные затраты на единицу продукции 7 руб, сумма постоянных затрат 2000 руб<br/>         Цена за единицу продукции 12 руб. Рассчитать текущую и будущую (с учетом увеличения объема продаж) сумму прибыли бизнеса.</p> |  |
| 6     | Экспресс-опрос по теме 5 «Методы маркетингового анализа» | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Назовите методы анализа маркетинговой информации.</li> <li>2. В чем состоит ценовая политика организации?</li> <li>3. Какие этапы включает в себя процесс установления рыночной цены?</li> <li>4. Охарактеризуйте стратегии ценообразования.</li> <li>5. В чем заключается анализ спроса на продукцию?</li> <li>6. Как проводится анализ цен товаров конкурентов?</li> <li>7. Дайте краткую характеристику методов установления цен.</li> <li>8. Какие факторы учитываются при установлении окончательной цены?</li> <li>9. Что такое матрица бостонской консалтинговой группы (BCG)?</li> <li>10. Охарактеризуйте товары под вопросом, товары-звезды, товары-коровы и товары-собаки из матрицы BCG.</li> </ol>   | ПК-3<br>ИД-ПК-3.1;<br>ИД-ПК-3.2;<br>ИД-ПК-3.3. |

## 5.2. Критерии, шкалы оценивания текущего контроля успеваемости:

| Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия) | Критерии оценивания  | Шкалы оценивания     |                      |
|--|--|----------------------|----------------------|
|  |  | 100-балльная система | Пятибалльная система |
| Экспресс-опрос   | Дан оперативно полный, развернутый ответ на поставленный вопрос (вопросы), показана совокупность осознанных знаний об объекте, проявляющаяся в свободном оперировании понятиями, умении выделить существенные и несущественные его признаки, причинно-следственные связи. Обучающийся демонстрирует глубокие и прочные знания материала по заданным вопросам, исчерпывающе и последовательно, грамотно и логически стройно его излагает  |                      | 5                    |
|  | Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос (вопросы), показана совокупность осознанных знаний об объекте, доказательно раскрыты основные положения дисциплины; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Обучающийся твердо знает материал по заданным вопросам, грамотно и последовательно его излагает, но допускает несущественные неточности в определениях.   |                      | 4                    |
|  | Дан полный, но недостаточно последовательный ответ на поставленный вопрос (вопросы), но при этом показано умение выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Ответ логичен и изложен в терминах науки. Обучающийся владеет знаниями только по основному материалу, но не знает отдельных деталей и особенностей, допускает неточности и испытывает затруднения с формулировкой определений.   |                      | 3                    |
|  | Дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Обучающийся не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа обучающегося не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы темы. |                      | 2                    |

| Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия) | Критерии оценивания  | Шкалы оценивания     |                      |
|--|--|----------------------|----------------------|
|  |  | 100-балльная система | Пятибалльная система |
| Домашнее задание   | Работа выполнена полностью. Нет ошибок в логических рассуждениях. Возможно наличие одной неточности или описки, не являющиеся следствием незнания или непонимания учебного материала. Обучающийся показал полный объем знаний, умений в освоении пройденных тем и применение их на практике.   |                      | 5                    |
|  | Работа выполнена полностью, но обоснований шагов решения недостаточно. Допущена одна ошибка или два-три недочета.  |                      | 4                    |
|  | Допущены более одной ошибки или более двух-трех недочетов.   |                      | 3                    |
|  | Работа выполнена не полностью. Допущены грубые ошибки.   |                      | 2                    |
|  | Работа не выполнена.   |                      |                      |
| Контрольная работа   | Обучающийся демонстрирует грамотное решение всех задач, использование правильных методов решения, методики проведения анализа финансовой отчетности, содержание и форму аналитических материалов, формируемых по результатам анализа; современные методы анализа финансовой деятельности организаций и критериальные показатели позволяющие предложить мероприятия по совершенствованию хозяйственной деятельности организации и принятия стратегических решений;                            |                      | 5                    |
|  | Продемонстрировано использование правильных методов при решении задач при наличии незначительных пробелов в знаниях методики проведения анализа, в теоретических аспектах анализа и современных методах анализа финансовой отчетности;   |                      | 4                    |
|  | Обучающийся использует методы решения, но отсутствуют значительные пробелы в знаниях современных методов анализа финансовой деятельности организаций, допущение ошибок в чтении финансовой отчетности, достаточно существенные ошибки в понимании и ходе методики проведения финансового анализа, ошибки в понимании сущности и формах финансовой отчетности, неумение предложить мероприятия по совершенствованию хозяйственной деятельности организации и принятия стратегических решений; |                      | 3                    |

| Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия) | Критерии оценивания  | Шкалы оценивания     |                      |
|--|--|----------------------|----------------------|
|  |  | 100-балльная система | Пятибалльная система |
|  | Обучающимся использованы неверные методы решения, отсутствуют верные ответы. |                      | 2                    |

### 5.3. Промежуточная аттестация:

| Форма промежуточной аттестации                 | Типовые контрольные задания и иные материалы для проведения промежуточной аттестации:  |
|--|--|
| Зачет с оценкой:<br>в устной форме по вопросам | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Три основные теоретические концепции толкования сущности бизнеса</li> <li>2. Позитивная концепция бизнеса</li> <li>3. Прагматическая концепция бизнеса</li> <li>4. Критическая концепция бизнеса</li> <li>5. Понятие стейкхолдеров бизнеса и их группы</li> <li>6. Стейкхолдеры бизнеса и их классификация по признаку отношения к формированию капитал и по степени зависимости от организации</li> <li>7. Стейкхолдеры бизнеса и их классификация по степени участия в деятельности организации и по степени влияния на организацию</li> <li>8. Анализ стейкхолдеров бизнеса по матрице Менделоу</li> <li>9. Анализ стейкхолдеров бизнеса по матрице «Отношение-влияние»</li> <li>10. Анализ стейкхолдеров бизнеса по модели Митчела</li> <li>11. Работа с требованиями стейкхолдеров</li> <li>12. Свойства информации и источники информации для бизнес-анализа</li> <li>13. Бухгалтерский баланс: сущность документа и основные входящие в него статьи</li> <li>14. Отчет о финансовых результатах: сущность документа и основные входящие в него статьи</li> <li>15. Отчет о движении денежных средств: сущность документа и основные входящие в него статьи</li> <li>16. Сущность и виды ценовой политики предприятия</li> </ol> |

- |  |  |
|--|--|
|  | <ol style="list-style-type: none"><li>17. Факторы, влияющие на ценовую политику: тип товара, тип рынка, тип конкуренции</li><li>18. Факторы, влияющие на ценовую политику: эластичность спроса, состав и структура затрат, ценовые пропорции</li><li>19. Матрица Бостонской консалтинговой группы как метод анализа структуры ассортимента продукции</li><li>20. Разработка стратегии работы с ассортиментом на основе матрицы BCG</li><li>21. Методы стратегического анализа бизнеса</li><li>22. Анализ факторов дальнего окружения бизнеса (PEST-анализ)</li><li>23. Анализ факторов ближнего окружения бизнеса (5 сил М.Портера)</li><li>24. Анализ сильных и слабых сторон бизнеса (SWOT-анализ)</li><li>25. Разработка финансовой стратегии на основе SWOT матрицы</li><li>26. Анализ целевой аудитории бизнеса</li><li>27. Основные принципы сегментирования целевой аудитории бизнеса</li><li>28. Метод мозгового штурма: этапы и правила проведения</li><li>29. Метод «шесть шляп мышления» Эдварда де Боно</li><li>30. Метод Делфи в бизнес-анализе</li><li>31. SCAMPER как метод генерации новых идей в анализе бизнеса</li><li>32. Анализ бизнес-правил</li><li>33. Карта интеллекта как метод анализа</li><li>34. Наблюдение как метод бизнес-анализа</li><li>35. Анализ основных причин проблемы с помощью диаграммы Исикавы</li><li>36. Анализ основных причин проблемы с помощью метода 5 Почему?</li><li>37. Бенчмаркинг как метод бизнес-анализа</li><li>38. Интервью как метод бизнес-анализа</li><li>39. Опросы или анкетирование как метод бизнес-анализа</li><li>40. Приоритизация как метод бизнес-анализа</li></ol> |
|--|--|



## 5.4. Критерии, шкалы оценивания промежуточной аттестации учебной дисциплины:

| Форма промежуточной аттестации      | Критерии оценивания  | Шкалы оценивания     |                      |
|-------------------------------------|--|----------------------|----------------------|
| Наименование оценочного средства    |  | 100-балльная система | Пятибалльная система |
| Зачет<br>в устной форме по вопросам | <p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– демонстрирует знания отличающиеся глубиной и содержательностью, дает полный исчерпывающий ответ, как на основные вопросы билета, так и на дополнительные;</li> <li>– свободно владеет научными понятиями, ведет диалог и вступает в научную дискуссию;</li> <li>– способен к анализу состояния организации и ее внешней среды,</li> <li>– логично и доказательно раскрывает проблему, предложенную в билете;</li> <li>– свободно выполняет практические задания повышенной сложности, демонстрирует знание методик бизнес-анализа, демонстрирует системную работу с основной и дополнительной литературой.</li> </ul> <p>Ответ не содержит фактических ошибок и характеризуется глубиной, полнотой, уверенностью суждений, иллюстрируется примерами, в том числе из собственной практики.</p> |                      | 5                    |
|                                     | <p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– показывает достаточное знание учебного материала, но допускает несущественные ошибки в разрезе использования методов анализа финансового состояния организации, которые способен исправить самостоятельно, благодаря наводящему вопросу;</li> <li>– недостаточно раскрыта проблема по одному из вопросов билета;</li> <li>– недостаточно логично построено изложение вопроса;</li> <li>– успешно выполняет предусмотренные в программе практические задания средней сложности в ходе бизнес-анализа организации, активно работает с основной литературой,</li> <li>– демонстрирует, в целом, системный подход к решению практических задач, к самостоятельному пополнению и обновлению</li> </ul>   |                      | 4                    |

| Форма промежуточной аттестации   | Критерии оценивания  | Шкалы оценивания     |                      |
|----------------------------------|--|----------------------|----------------------|
| Наименование оценочного средства |  | 100-балльная система | Пятибалльная система |
|                                  | <p>знаний в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности.</p> <p>В ответе раскрыто, в основном, содержание билета, имеются неточности при ответе на дополнительные вопросы.</p>  |                      |                      |
|                                  | <p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– показывает знания фрагментарного характера, которые отличаются поверхностностью и малой содержательностью, допускает фактические грубые ошибки при проведении бизнес-анализа организации;</li> <li>– не может обосновать закономерности и принципы, объяснить факты, нарушена логика изложения, отсутствует осмысленность представляемого материала, представления о межпредметных связях слабые;</li> <li>– справляется с выполнением практических заданий по бизнес-анализу, предусмотренных программой, знаком с основной литературой, рекомендованной программой, допускает погрешности и ошибки при теоретических ответах и в ходе практической работы. Содержание билета раскрыто слабо, имеются неточности при ответе на основные и дополнительные вопросы билета, ответ носит репродуктивный характер. Неуверенно, с большими затруднениями решает практические задачи или не справляется с ними самостоятельно.</li> </ul> |                      | 3                    |
|                                  | <p>Обучающийся, обнаруживает существенные пробелы в знаниях основного учебного материала, допускает принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой практических заданий. На большую часть дополнительных вопросов по содержанию экзамена затрудняется дать ответ или не дает верных ответов.</p>  |                      | 2                    |

### 5.5. Система оценивания результатов текущего контроля и промежуточной аттестации.

Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.

| Форма контроля                                       | 100-балльная система | Пятибалльная система                     |
|--|----------------------|--|
| Текущий контроль:                                    |                      |  |
| Устный экспресс-опрос                                |                      | 2 – 5                                    |
| Домашнее задание                                     |                      | 2 – 5                                    |
| Контрольная работа                                   |                      | 2 – 5                                    |
| Промежуточная аттестация<br>Экзамен                  |                      | отлично<br>хорошо                        |
| <b>Итого за дисциплину</b><br><i>Зачет с оценкой</i> |                      | удовлетворительно<br>неудовлетворительно |

Полученный совокупный результат конвертируется в пятибалльную систему оценок в соответствии с таблицей:

| 100-балльная система | пятибалльная система |       |
|----------------------|----------------------|-------|
|                      | экзамен              | зачет |
|                      | отлично              |       |
|                      | хорошо               |       |
|                      | удовлетворительно    |       |
|                      | неудовлетворительно  |       |

## 6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Реализация программы предусматривает использование в процессе обучения следующих образовательных технологий:

- анализ ситуаций;
- поиск и обработка информации с использованием сети Интернет;
- использование на лекционных занятиях видеоматериалов и наглядных пособий.

Изучение необходимых отчетных документов, форм отчетности и законодательных актов в системе «Консультант +».

Студенты работают небольшими группами в компьютерном классе в системе «Консультант+». Проводится не только поиск необходимой информации, но и ее критический анализ, обработка информации в пакетном приложении Excel.

### Пример анализа ситуаций по теме 3 «Методы финансового анализа»

Рассчитать показатели аналитического баланса предприятия. Рассчитать 4 группы финансовых коэффициентов. На основе проделанных расчетов написать аналитическую записку о динамике состояния предприятия за анализируемый период.

| Показатель                                 | Абсолютные величины |               | Удельные веса  |               | Изменение              |                           |  |                                 |
|--|---------------------|---------------|----------------|---------------|------------------------|---------------------------|--|---------------------------------|
|  | начало периода      | конец периода | начало периода | конец периода | в абсолютных величинах | в относительных величинах | в процентах к величине на начало периода | в процентах к изменению баланса |
| 1  | 2                   | 3             | 4              | 5             | 6                      | 7                         | 8  | 9                               |
| 1. Внеоборотные активы                     | 2581                | 4430          |                |               |                        |                           |  |                                 |
| 2. Оборотные активы                        | 4555                | 5870          |                |               |                        |                           |  |                                 |
| в т.ч.                                     |                     |               |                |               |                        |                           |  |                                 |
| 2.1 Запасы                                 | 2031                | 2613          |                |               |                        |                           |  |                                 |
| 2.2 Дебиторская задолженность              | 1963                | 2870          |                |               |                        |                           |  |                                 |
| 2.3 Денежные средства                      | 561                 | 387           |                |               |                        |                           |  |                                 |
| <b>БАЛАНС</b>                              | <b>7136</b>         | <b>10300</b>  |                |               |                        |                           |  |                                 |
|  |                     |               |                |               |                        |                           |  |                                 |
| 3. Собственный капитал (капитал и резервы) | 4223                | 4940          |                |               |                        |                           |  |                                 |
| 4. Заемные средства                        | 2913                | 5360          |                |               |                        |                           |  |                                 |
| в т.ч.                                     |                     |               |                |               |                        |                           |  |                                 |
| 4.1 Долгосрочные обязательства             | 500                 | 1000          |                |               |                        |                           |  |                                 |
| 4.2 Краткосрочные обязательства            | 2413                | 4360          |                |               |                        |                           |  |                                 |
| в т.ч.                                     |                     |               |                |               |                        |                           |  |                                 |
| - Кредит. задолженность                    | 1862                | 2944          |                |               |                        |                           |  |                                 |
| - Краткоср. кредиты банков                 | 551                 | 1416          |                |               |                        |                           |  |                                 |
| <b>БАЛАНС</b>                              | <b>7136</b>         | <b>10300</b>  |                |               |                        |                           |  |                                 |

| Показатель, тыс.руб.       | Абсолютные величины |               |
|----------------------------|---------------------|---------------|
|                            | начало периода      | конец периода |
| 1                          | 2                   | 3             |
| Выручка                    | 8500                | 14670         |
| Себестоимость              | 5970                | 10240         |
| Валовая прибыль            | 2530                | 4430          |
| Коммерческие расходы       | 540                 | 685           |
| Управленческие расходы     | 750                 | 810           |
| Прибыль от продаж          | 1240                | 2935          |
| Проценты к получению       | 270                 | 300           |
| Прочие расходы             | 330                 | 360           |
| Проценты к уплате          | 120                 | 270           |
| Прибыль до налогообложения | 1060                | 2605          |
| Налог на прибыль           | 212                 | 521           |
| Чистая прибыль             | 848                 | 2084          |

### Пример анализа ситуаций по теме 5 «Методы маркетингового анализа»

На основе построения матрицы Бостонской консалтинговой группы выявить наиболее перспективные и самые слабые продукты компании. Принять решение о том, какие товары следует развивать, а какие следует ликвидировать.

| Товар     | Выручка, тыс.руб. |        | Объем продаж ключевого конкурента за 2021г. |
|-----------|-------------------|--------|---|
|           | 2020г.            | 2021г. |   |
| Продукт А | 520               | 525    | 624   |
| Продукт В | 627               | 729    | 805   |
| Продукт С | 805               | 950    | 900   |
| Продукт D | 954               | 926    | 835   |

## 7. ПРАКТИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА

Практическая подготовка в рамках учебной дисциплины реализуется при проведении практических занятий и иных аналогичных видов учебной деятельности, предусматривающих участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Примеры заданий.

### Тема 2. Методы стратегического анализа

**Задание 1.** Проведение PEST-анализа.

1. Провести PEST – анализ организации, выбранной в качестве объекта исследования, и заполнить предлагаемую таблицу.
2. Определить, какие макроэкономические факторы влияют на деятельность организации, какие из факторов являются существенными в настоящее время, а какие в будущем; какие из них влияют на деятельность фирмы положительно, а какие – отрицательно.
3. Сформулировать выводы.  
Анализ макроокружения организации (PEST – анализ)

Макроокружение Фактор Влияние факторов Положительные Отрицательные

| Макроокружение             | Фактор           | Влияние факторов |               |
|----------------------------|------------------|------------------|---------------|
|                            |                  | Положительные    | Отрицательные |
| 1. Политические факторы    | 1.1.<br>1.2. ... |                  |               |
| 2. Экономические факторы   | 1.1.<br>1.2. ... |                  |               |
| 3. Социальные факторы      | 1.1.<br>1.2. ... |                  |               |
| 4. Технологические факторы | 1.1.<br>1.2. ... |                  |               |

### Задание 2. Проведение конкурентного анализа

Заключительным этапом проведения ситуационного анализа является идентификация всех важных стратегических подходов, которые должны сформировать план действий коммерческой организации. Поэтому при проведении конкурентного анализа студентам необходимо:

1. Оценить стратегические преимущества организации по сравнению с её основными конкурентами и заполнить предлагаемую таблицу. Предложенные в таблице ключевые факторы успеха могут быть заменены или дополнены студентами в зависимости от специфики деятельности организации, выбранной ими в качестве объекта исследования. Количество организаций- конкурентов также может быть дополнено студентами.

При этом можно использовать следующую шкалу рейтинга: слабейший 1, сильнейший 10, в скобках для компании и его соперников укажите произведение веса на рейтинговую оценку.

|                        | Вес фактора | Организация- объект исследования | Конкурент 1 | Конкурент 2 | Конкурент 3 |
|------------------------|-------------|----------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Ключевой фактор успеха |             |                                  |             |             |             |

|                                   |  |  |  |  |  |
|-----------------------------------|--|--|--|--|--|
| Качество продукта / услуги        |  |  |  |  |  |
| Репутация организации             |  |  |  |  |  |
| Стоимость материалов              |  |  |  |  |  |
| Качество технологий               |  |  |  |  |  |
| Производственные мощности         |  |  |  |  |  |
| Маркетинг                         |  |  |  |  |  |
| Финансовые ресурсы                |  |  |  |  |  |
| Относительная стоимостная позиция |  |  |  |  |  |
| Способность конкурировать по цене |  |  |  |  |  |
| ...                               |  |  |  |  |  |
| ...                               |  |  |  |  |  |
| Взвешенный рейтинг силы           |  |  |  |  |  |

2. Заполнить форму представления результатов ситуационного анализа и ответить на следующие вопросы:

- адекватна ли существующая стратегия движущим силам в отрасли;
- как тесно существующая стратегия связана с будущими отраслевыми факторами успеха;
- насколько хороша защита существующей стратегии от пяти конкурентных сил в будущем, а не сейчас и в прошлом;
- способна ли существующая стратегия адекватно защитить компанию от внешних угроз и внутренних слабостей;
- должна ли компания опасаться конкурентных атак одного и более конкурентов;
- нужны ли дополнительные действия для улучшения стоимостной позиции компания. Накопления положительных возможностей или улучшения её конкурентной позиции.

1. Сформулировать выводы относительно конкурентной позиции коммерческой организации. Описать главные стратегические проблемы, которые организация должна учесть при стратегическом выборе.

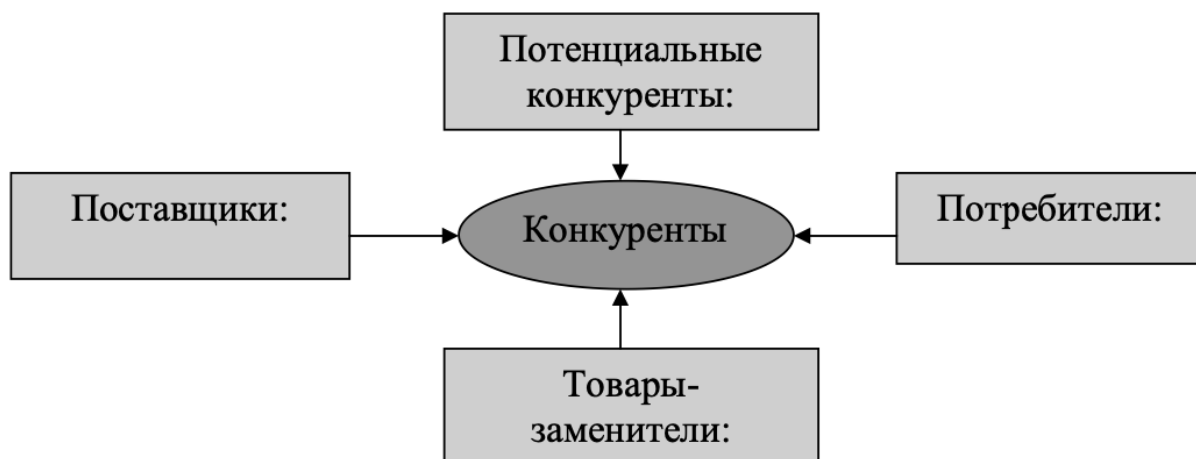
Показатели стратегической деятельности организации

| Показатель деятельности | 2018г. | 2019г. | 2020г. | 2021г. |
|-------------------------|--------|--------|--------|--------|
| Размер доли рынка       |        |        |        |        |
| Объем производства      |        |        |        |        |
| Объем продаж            |        |        |        |        |
| Выручка                 |        |        |        |        |
| Чистая прибыль          |        |        |        |        |
| Возврат инвестиций      |        |        |        |        |
|                         |        |        |        |        |
|                         |        |        |        |        |

### **Задание 3.** Построение модели пяти сил конкуренции (по М. Портеру)

1. Определить конкурентов, поставщиков, потребителей, потенциальных конкурентов и товары-заменители для организации, выбранной в качестве объекта исследования. Особое внимание обратить на барьеры входа в отрасль.
2. Построить модель пяти сил конкуренции по М. Портеру.
3. Определить конкурентное положение организации в отрасли в соответствии с сочетанием ее стадии развития (стадия жизненного цикла) и стратегического положения.
3. Сформулировать выводы.





|                    |                |      |          |        |
|--------------------|----------------|------|----------|--------|
| Лидер отрасли      |                |      |          |        |
| Последовательность |                |      |          |        |
|                    | Выход на рынок | Рост | Зрелость | Упадок |

#### Задание 4. Проведение SNW-анализа

1. Провести SNW-анализ организации и заполнить таблицу.
2. Определить, какие внутренние факторы влияют на деятельность организации, какие из них влияют на деятельность фирмы положительно, какие – отрицательно, а какие вообще не оказывают влияния.
3. Сформулировать выводы.

#### SNW-анализ

| Наименование стратегического фактора  | Качественная оценка |             |        |
|---|---------------------|-------------|--------|
|   | Сильная             | Нейтральная | Слабая |
| 1. Стратегия организации  |                     |             |        |
| 2. Бизнес-стратегия в целом и по конкретным видам бизнеса (если их несколько) |                     |             |        |
| 3. Организационная структура культура   |                     |             |        |

|   |  |  |  |
|---|--|--|--|
| 4. Производственный процесс, в т.ч.: - технологическое оснащение;<br>- структура затрат;<br>- НИОКР   |  |  |  |
| 5. Общее финансовое положение, в т.ч.:<br>- состояние текущего баланса;<br>- уровень финансового менеджмента;<br><br>- уровень бухучета;<br>- доступность инвестиционных проектов |  |  |  |
| 6. Маркетинг и сбыт, в т.ч.: - конкурентность продукта; - качество продукции;<br>- обслуживание клиентов;<br><br>- реклама и продвижение продукта; - система реализации продукции |  |  |  |
| 7. Материально-техническое снабжение, в т.ч.:<br>- снабженческо-заготовительный процесс; - логистические системы  |  |  |  |
| 8. Кадры:<br>- уровень менеджмента;<br>- уровень ключевых производственных специалистов;<br>- уровень работников, осуществляющих производственный процесс                         |  |  |  |
| 9. Информационные потоки  |  |  |  |
| 10. Информационные технологии   |  |  |  |
| 11. Пр. уникальные стратегические факторы   |  |  |  |

#### Задание 5. Проведение SWOT-анализа

##### 1. Провести SWOT-анализ организации

Поэлементный SWOT-анализ предполагает построение расширенной матрицы SWOT на базе первичной матрицы. Основная цель данного этапа состоит в формировании четырех пар (групп, комбинаций) **различных стратегических альтернатив** на основе соотнесения выделенных сильных и слабых сторон компании и возможностей и угроз внешней среды. Таким образом формируются следующие группы:

- Сильные стороны — Возможности (SO)
- Сильные стороны — Угрозы (ST)
- Слабые стороны — Возможности (WO)
- Слабые стороны — Угрозы (WT).

2. Определить какие общие факторы влияют на деятельность организации; какие из них являются существенными в настоящее время, а какие в будущем; какие из них влияют на деятельность фирмы положительно, а какие – отрицательно.

3. Сформулировать выводы.

### Первичная матрица SWOT

|   |                                     |
|---|-------------------------------------|
| Сильные стороны<br>1.<br>2.<br>3.<br>4. | Возможности<br>1.<br>2.<br>3.<br>4. |
| Слабые стороны<br>1.<br>2.<br>3.<br>4.  | Угрозы<br>1.<br>2.<br>3.<br>4.      |

### Поэлементный SWOT-анализ (формирование стратегии)

|                    | Сильные стороны  | Слабые стороны   |
|--------------------|--|--|
| <b>Возможности</b> | Внутренние сильные стороны в соответствии с внешними возможностями | Внутренние слабые стороны в отношении к внешним возможностям |
| <b>Угрозы 1.</b>   | Внутренние сильные стороны в соответствии с внешними угрозами      | Внутренние слабые стороны в отношении к внешним угрозам      |

**Задание 6. Провести анализ целевой аудитории,** используются распечатки с практического занятия.

**Табл.6 – Портрет целевой аудитории**

| Параметр                            | Описание ЦА |
|-------------------------------------|-------------|
| Пол                                 |             |
| Возраст                             |             |
| Уровень дохода                      |             |
| Семейное положение                  |             |
| Наличие, возраст и количество детей |             |

|  |  |
|--|--|
|  |  |
| <b>Род занятий</b>   |  |
| <b>Образование</b>   |  |
| <b>Сфера работы</b>  |  |
| <b>Регион</b>  |  |
| <b>Численность населения</b>                                     |  |
| <b>Населенный пункт</b>  |  |
| <b>Образ жизни потребителя</b>                                   |  |
| <b>Важные события</b>  |  |
| <b>Отношение потребителя к инновациям</b>                        |  |
| <b>Отношение к себе, восприятие своего «Я»</b>                   |  |
| <b>Кто является кумиром, лидером для потребителя?</b>            |  |
| <b>Жизненная позиция</b>   |  |
| <b>Ценности</b>  |  |
| <b>Место совершения покупки</b>                                  |  |
| <b>Частота совершения покупки и частота потребления продукта</b> |  |

|  |  |
|--|--|
| <b>Искомые выгоды для потребителей</b>         |  |
| <b>Отношение к товару</b>                      |  |
| <b>Ключевые драйверы покупки</b>               |  |
| <b>Повод для совершения покупки</b>            |  |
| <b>Ожидаемый результат</b>                     |  |
| <b>Статус покупателя</b>                       |  |
| <b>Степень готовности совершить покупку</b>    |  |
| <b>Степень вовлеченности в покупку</b>         |  |
| <b>Способы принятия решения в категории</b>    |  |
| <b>Использование количества торговых марок</b> |  |

### **Тема 3 «Методы финансового анализа»**

**Задание 6.** Размер выручки предприятия 80 млн. руб.

Себестоимость составляет 48 млн.руб.

Дебиторская задолженность составляет 2,5 млн. руб.

Кредиторская задолженность 3 млн. руб.

Найти оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности.

**Задание 7.** Размер выручки предприятия 80 млн. руб.

Себестоимость составляет 48 млн.руб.

Дебиторская задолженность составляет 2,5 млн. руб.

Кредиторская задолженность 3 млн. руб.

Найти период одного оборота (в днях) дебиторской и кредиторской задолженности.

**Задание 8.** Размер выручки предприятия 80 млн. руб., размер его активов 100 млн.руб.

Прибыль от продаж составляет 20 млн.руб., чистая прибыль составляет 5 млн.руб.

Рассчитать рентабельность продаж и рентабельность активов предприятия, оценить полученные результаты.

**Задание 9.** Размер оборотных активов предприятия 200 тыс.руб., размер денежных средств и финансовых вложений 15 тыс.руб., краткосрочные обязательства предприятия составляют 150 тыс.руб. Рассчитать коэффициент абсолютной и текущей ликвидности предприятия, оценить полученные результаты.

#### **Тема 4. Методы анализа затрат**

**Задание 10.** Определить как изменяются постоянные и переменные затраты в расчете на единицу продукции при объеме производства 100, 200, 300, 400 единиц и сформулировать сущность эффекта масштаба.

Исходные данные:

1. Первоначальный объем производства – 100 единиц.
2. Постоянные затраты – 20 млн. руб.
3. Переменные затраты – 15 млн. руб.

**Задание 11.** Определите средние постоянные затраты, средние переменные затраты и средние общие затраты, объём прибыли предприятия на основе следующих данных:

- заработная плата почасовых рабочих – 100 тыс. рублей;
- расходы на сырьё – 50 тыс. рублей;
- фиксированный оклад администрации – 25 тыс. рублей;
- расходы на упаковку готовой продукции – 20 тыс. рублей;
- арендная плата за помещение – 10 тыс. рублей;
- амортизационные отчисления – 15 тыс. рублей;
- налог за землю – 5 тыс. рублей.

Объём выпуска производимой продукции равен –  $Q=2000$  единиц, цена единицы продукции равна  $P=100$  рублей.

**Задание 12.** Определить точку безубыточности проекта, если планируемая цена единицы продукции 8,3 руб., переменные издержки на единицу продукции 7,0 руб., постоянные издержки 237900 руб. Планируемый объем производства 250000 ед.

**Задание 13.** Компания производит один вид продукции – кухонные столы, – и продает их по цене 3500 руб., имея переменные затраты – 2000 руб. на единицу продукции и постоянные затраты – 30000 руб. в месяц. Определите точку безубыточности в единицах продукции.

**Задание 14.** Компания производит один вид продукции – кухонные столы – и продает их по цене 3500 руб., имея переменные затраты – 2000 руб. на единицу продукции и постоянные затраты – 30000 руб. в месяц. Планируемый объем реализации – 30 столов в месяц. Определите:

- запас прочности в процентах от планируемого объема реализации;
- запас прочности в процентах от безубыточного объема реализации;
- норму маржинальной прибыли;
- точку безубыточности в денежном выражении.

Компания производит и продает один вид продукции – одноразовые стаканчики.

Структура затрат компании:

|                                | На<br>единицу<br>продукции | В месяц        |
|--------------------------------|----------------------------|----------------|
| Цена реализации                | 1,00 р.                    | -              |
| Прямые затраты на материалы    | 0,40 р.                    |                |
| Прямые затраты на оплату труда | 0,25 р.                    |                |
| Переменные накладные расходы   | 0,10 р.                    |                |
| Постоянные расходы             | -                          | 80000,00<br>р. |

Определите:

- точку безубыточности в единицах продукции;
- норму маржинальной прибыли;
- плановый объем продаж при плановой прибыли в 20000 руб.;
- запас прочности при плановой прибыли в 20000 руб.

**Задание 15.** Предприятие производит продукты *A* и *B*. Доли выпуска продуктов *A* и *B* в суммарном объеме реализации равны соответственно 0,625 и 0,375. Постоянные затраты в год

составляют 400000 руб. Цена реализации единицы продуктов А и Б равна соответственно 72 руб. и 36 руб., а переменные затраты на единицу продукции 18 руб. и 12 руб. Определить точки безубыточности продуктов.

**Задание 16.** Предприятие производит продукты А и Б. Доли выпуска продуктов А и Б в суммарном объеме реализации равны соответственно 0,6 и 0,4. Постоянные затраты в год составляют 500000 руб. Цена реализации единицы продуктов А и Б равна соответственно 80 руб. и 70 руб., а переменные затраты на единицу продукции 30 руб. и 20 руб. Определить точки безубыточности продуктов.

**Задание 17.** Постоянные затраты по производству продукции за месяц составляют 600 тыс. руб.,

переменные затраты на 1 кг изделий – 30 руб. Предприятие реализует свои изделия магазинам по цене 45 руб. за 1 кг. **Рассчитайте:** 1) каким должен быть объем реализации продукции для получения прибыли в размере 210 тыс. руб.? 2) определите точку безубыточности в количественном и денежном выражении.

**Задание 18.** Объем реализации 5000 шт.

Постоянные издержки 1 млн. 200 тыс. руб.

Переменные издержки 500 руб. / ед. продукции

Цена за единицу продукции 800 руб.

Определить: 1) запас финансовой прочности; 2) сколько нужно продать изделий, чтобы получить прибыль в размере 750 тыс. руб.?

**Задание 19.** Планируется увеличение выручки от реализации с 200 до 230 тыс. руб. Сумма постоянных издержек 120 тыс. руб. Сумма базовой прибыли 30 тыс. руб. Определить сумму прибыли соответствующую новому уровню выручки.

## Тема 5 Маркетинговый анализ

**Задание 20.** Цена на товар выросла с 20 до 23 ден. ед. Коэффициент точечной эластичности спроса по цене равен (-2). Найти первоначальный объем рыночного спроса на товар, если после повышения цены он составлял 1200 штук.

**Задание 21.** Вы знаете, что кривая спроса линейна. По текущей цене \$3 за единицу товара вы продаете 60 000 единиц товара в год. Предлагается увеличить цену до \$3.2. Эластичность спроса по цене в этой точке = -2.5. Сколько товаров вы продадите по новой цене? Если ваша маржа была \$1, а станет при новой цене \$1.2, целесообразно ли повышать цену?

**Задание 22.** При цене продукта  $P_1 = 50$  денежных единиц объем его предложения составил 100 единиц. При снижении цены до  $P_2 = 40$  денежных единиц объем предложения сократился до 80 единиц. Рассчитайте коэффициент эластичности предложения.



## 8. ОРГАНИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов используются подходы, способствующие созданию безбарьерной образовательной среды: технологии дифференциации и индивидуального обучения, применение соответствующих методик по работе с инвалидами, использование средств дистанционного общения, проведение дополнительных индивидуальных консультаций по изучаемым теоретическим вопросам и практическим занятиям, оказание помощи при подготовке к промежуточной аттестации.

При необходимости рабочая программа дисциплины может быть адаптирована для обеспечения образовательного процесса лицам с ограниченными возможностями здоровья, в том числе для дистанционного обучения.

Учебные и контрольно-измерительные материалы представляются в формах, доступных для изучения студентами с особыми образовательными потребностями с учетом нозологических групп инвалидов:

Для подготовки к ответу на практическом занятии, студентам с ограниченными возможностями здоровья среднее время увеличивается по сравнению со средним временем подготовки обычного студента.

Для студентов с инвалидностью или с ограниченными возможностями здоровья форма проведения текущей и промежуточной аттестации устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

Промежуточная аттестация по дисциплине может проводиться в несколько этапов в форме рубежного контроля по завершению изучения отдельных тем дисциплины. При необходимости студенту предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на зачете или экзамене.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся создаются, при необходимости, фонды оценочных средств, адаптированные для лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в основной образовательной программе результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

## 9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Характеристика материально-технического обеспечения дисциплины составляется в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Материально-техническое обеспечение *дисциплины/модуля* при обучении с использованием традиционных технологий обучения.

|   |   |
|---|---|
| <p>Наименование учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортзалов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.</p> | <p>Оснащенность учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортивных залов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.</p> |
| <p>119071, г. Москва, Малый Калужский переулок, дом 1</p>   |   |

| Наименование учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортзалов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.           | Оснащенность учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортивных залов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.   |
|--|--|
| Аудитория №1332 для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.                 | – Комплект учебной мебели, меловая доска, технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории: экран, проектор, колонки. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины. |
| Аудитория 1328 для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации                                 | комплект учебной мебели, технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории:<br>– ноутбук,<br>– проектор,  |
| Аудитория №1325:<br>- компьютерный класс для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации;<br>- | – Комплект учебной мебели, доска, технические средства обучения, служащие для представления учебной информации: 19 персональных компьютеров с подключением к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронным библиотекам и в электронную информационно-образовательную среду организации.                               |
| Помещения для самостоятельной работы обучающихся   | Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся  |
| читальный зал библиотеки:  | – компьютерная техника;<br>подключение к сети «Интернет»   |

Технологическое обеспечение реализации программы осуществляется с использованием элементов электронной информационно-образовательной среды университета.

Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины при обучении с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

| Необходимое оборудование   | Параметры                       | Технические требования   |
|--|---------------------------------|--|
| Персональный компьютер/<br>ноутбук/планшет,<br>камера,<br>микрофон,<br>динамики,<br>доступ в сеть Интернет | Веб-браузер                     | Версия программного обеспечения не ниже: Chrome 72, Opera 59, Firefox 66, Edge 79, Яндекс.Браузер 19.3 |
|  | Операционная система            | Версия программного обеспечения не ниже: Windows 7, macOS 10.12 «Sierra», Linux                        |
|  | Веб-камера                      | 640x480, 15 кадров/с   |
|  | Микрофон                        | любой  |
|  | Динамики (колонки или наушники) | любые  |
|  | Сеть (интернет)                 | Постоянная скорость не менее 192 кБит/с  |

Технологическое обеспечение реализации программы осуществляется с использованием элементов электронной информационно-образовательной среды университета.

## 10. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

| № п/п   | Автор(ы)   | Наименование издания                    | Вид издания (учебник, УП, МП и др.) | Издательство                     | Год издания | Адрес сайта ЭБС или электронного ресурса (заполняется для изданий в электронном виде)                       | Количество экземпляров в библиотеке Университета |
|---|--|---|-------------------------------------|----------------------------------|-------------|---|--|
| 10.1 Основная литература, в том числе электронные издания   |  |   |                                     |                                  |             |   |  |
| 1   | Чернышева Ю. Г.  | Бизнес-анализ                           | Учебник                             | НИЦ Инфра-М                      | 2022        | <a href="https://znanium.com/catalog/document?id=397330">https://znanium.com/catalog/document?id=397330</a> |  |
| 2   | Усенко Л.Н.,<br>Ю.Г.Чернышева<br>Ю.Г.,<br>Гончарова Л.В. | Бизнес-анализ деятельности организации  | Учебник                             | НИЦ Инфра-М                      | 2019        | <a href="https://znanium.com/catalog/document?id=354815">https://znanium.com/catalog/document?id=354815</a> |  |
| 10.2 Дополнительная литература, в том числе электронные издания   |  |   |                                     |                                  |             |   |  |
| 1   | Казакова Н. А.   | Краткосрочная финансовая политика фирмы | Учебник                             | НИЦ Инфра-М                      | 2022        | <a href="https://znanium.com/catalog/document?id=398073">https://znanium.com/catalog/document?id=398073</a> |  |
| 10.3 Методические материалы (указания, рекомендации по освоению дисциплины (модуля) авторов РГУ им. А. Н. Косыгина) |  |   |                                     |                                  |             |   |  |
| 1   | Симонова В.А.  | Финансовая политика                     | Учебное пособие                     | ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина» | 2024        |   |  |

## 11. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

### 11.1. Ресурсы электронной библиотеки, информационно-справочные системы и профессиональные базы данных:

| № пп   | Электронные учебные издания, электронные образовательные ресурсы   |
|--|--|
| 1.   | ЭБС «Лань» <a href="http://www.e.lanbook.com/">http://www.e.lanbook.com/</a>   |
| 2.   | «Znanium.com» научно-издательского центра «Инфра-М»<br><a href="http://znanium.com/">http://znanium.com/</a>   |
| 3.   | Электронные издания «РГУ им. А.Н. Косыгина» на платформе ЭБС «Znanium.com»<br><a href="http://znanium.com/">http://znanium.com/</a>                                |
| 4.   | ЭБС ЮРАЙТ» <a href="http://www.biblio-online.ru">www.biblio-online.ru</a>  |
| 5.   | ООО «ИВИС» <a href="http://dlib.eastview.com/">http://dlib.eastview.com/</a> .   |
| <b>Профессиональные базы данных, информационные справочные системы</b> |  |
| 1.   | <a href="http://www.consultant.ru">http://www.consultant.ru</a> Консультант+ (ресурсы открытого доступа)   |
| 2.   | <a href="http://www.garant.ru">http://www.garant.ru</a> (ресурсы открытого доступа)  |
| 3.   | <a href="https://link.springer.com">https://link.springer.com</a> -Международная реферативная база данных научных изданий Springerlink (ресурсы открытого доступа) |
| 4.   | <a href="https://elibrary.ru">https://elibrary.ru</a> -Научная электронная библиотекае ELIBRARY.RU (ресурсы открытого доступа)                                     |

### 11.2. Перечень программного обеспечения

Перечень используемого программного обеспечения с реквизитами подтверждающих документов составляется в соответствии с Приложением № 2 к ОПОП ВО.

| №п/п | Программное обеспечение                       | Реквизиты подтверждающего документа/ Свободно распространяемое |
|------|---|--|
| 1.   | Windows 10 Pro, MS Office 2019                | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019                           |
| 2.   | PrototypingSketchUp: 3D modeling for everyone | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019                           |
| 3.   | V-Ray для 3Ds Max                             | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019                           |
| 4.   | Project Expert 7 Standart                     | контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019                           |
| 5.   | Альт-Финансы                                  | контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019                           |
| 6.   | Альт-Инвест                                   | контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019                           |

**ЛИСТ УЧЕТА ОБНОВЛЕНИЙ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

В рабочую программу учебной дисциплины внесены изменения/обновления и утверждены на заседании кафедры:

| <b>№ пп</b> | <b>год обновления РПД</b> | <b>характер изменений/обновлений с указанием раздела</b> | <b>номер протокола и дата заседания кафедры</b> |
|-------------|---------------------------|--|---|
|             |                           |  |   |
|             |                           |  |   |
|             |                           |  |   |
|             |                           |  |   |
|             |                           |  |   |