

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Игнатенко Виталий Иванович

Должность: Проректор по образовательной деятельности и молодежной политике

Дата подписания: 05.12.2023

Уникальный программный ключ:

a49ae343af5448d45d7e3e1e499659da8109ba78

**Министерство науки и высшего образования РФ**  
**Федеральное государственное бюджетное образовательное**  
**учреждение высшего образования**

**«Заполярный государственный университет им. Н.М. Федоровского»**  
**ЗГУ**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ<sup>1</sup>**  
**по дисциплине**

**«Бизнес-планирование»**

**Факультет:** Электроэнергетики, экономики и управления

**Направление подготовки:** 38.04.02 Менеджмент

**Направленность (профиль):** Управление малым бизнесом

**Уровень образования:** магистратура

**Кафедра** «Экономика, менеджмент и организация производства»

наименование кафедры

**Разработчик ФОС:**

к.э.н., доцент

(должность, степень, ученое звание)

(подпись)

Лобанова О.В.

(ФИО)

Оценочные материалы по дисциплине рассмотрены и одобрены на заседании кафедры, протокол № 9 от «27» апреля 2021 г.

Заведующий кафедрой

А.И. Монич

<sup>1</sup> В данном документе представлены типовые оценочные средства. Полный комплект оценочных средств, включающий все варианты заданий (тестов, контрольных работ и др.), предлагаемых обучающемуся, хранится на кафедре в бумажном и электронном виде.

**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю),  
соотнесенных с планируемыми результатами образовательной программы**

Таблица 1 – Компетенции и индикаторы их достижения

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижения
<b>Универсальные компетенции</b>	
УК-2: Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	УК-2.3: Анализирует альтернативные варианты бизнес-проектов для достижения намеченных результатов
<b>Профессиональные компетенции</b>	
ПК-1: Способен осуществлять сбор и анализ информации о бизнес-проблемах и выявлять бизнес-возможности организации	ПК-1.1: Способен осуществлять сбор и анализ информации о бизнес-проблемах и выявлять бизнес-возможности организации для целей планирования и стратегического управления

Таблица 2 – Паспорт фонда оценочных средств

<b>Контролируемые разделы (темы) дисциплины</b>	<b>Формируемая компетенция</b>	<b>Наименование оценочного средства</b>	<b>Показатели оценки</b>
Бизнес-план как основа реализации предпринимательской идеи.	УК-2.3; ПК-1.1	Конспект	Есть/нет
Бизнес-планирование как элемент экономической политики фирмы	УК-2.3; ПК-1.1	Конспект, тестовые задания	Есть/нет, решение теста
Организация планирования бизнеса.	УК-2.3; ПК-1.1	Конспект Собеседование	Есть/нет Полнота ответа по данной теме
Место и роль бизнес-плана при управлении бизнесом.	УК-2.3; ПК-1.1	Кейсы	Решение кейсов
Аналитические разделы типового бизнес-плана.	УК-2.3; ПК-1.1	Тестовые задания	Решение теста
Ключевые разделы типового бизнес-плана.	УК-2.3; ПК-1.1	Кейсы	Решение кейсов
Основные элементы бизнес-планирования.	УК-2.3; ПК-1.1	Кейсы	Решение кейсов
Технология бизнес-планирования.	УК-2.3; ПК-1.1	Кейсы	Решение кейсов
Управленческий бизнес-план.	УК-2.3; ПК-1.1	Собеседование	Полнота владения материалом
Бизнес-планы проектов и	УК-2.3; ПК-	Собеседование	Полнота владения

решения практических задач управления бизнесом.	1.1		материалом
Бизнес-проект как инновационный замысел. Бизнес-проект. Бизнес-идея. Разработка и реализация идеи. Классификация бизнес-проектов.	УК-2.3; ПК-1.1	Собеседование	Полнота владения материалом
Зачет (очная форма обучения)	УК-2.3; ПК-1.1	Итоговый тест	Решение тестового задания
Курсовая работа (очная, заочная форма обучения)	УК-2.3; ПК-1.1	Курсовая работа	Полнота владения материалом
Экзамен (очная, заочная форма обучения)	УК-2.3; ПК-1.1	Итоговый тест	Решение тестового задания

### 1 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие процесс формирования компетенций

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, представлены в виде технологической карты дисциплины (таблица 3).

Таблица 3 – Технологическая карта

	Наименование оценочного средства	Сроки выполнения	Шкала оценивания	Критерии оценивания
<b>Промежуточная аттестация в форме «Зачета» (для очной и заочной формы обучения)</b>				
	Итоговое тестирование	По окончании первого семестра изучения курса	от 0 до 5 баллов	Зачет/Незачет
	ИТОГО:	-	___ баллов	-

	Наименование оценочного средства	Сроки выполнения	Шкала оценивания	Критерии оценивания
<b>Промежуточная аттестация в форме «Курсовой работы» (очная, заочная форма обучения)</b>				
	Курсовая работа	По окончании первого семестра изучения курса	от 0 до 5 баллов	Оценка от 2 до 5
	ИТОГО:	-	___ баллов	-

#### **Промежуточная аттестация в форме «Курсовая работа»**

По результатам защиты курсового проекта (работы) выставляется оценка по 4-балльной шкале оценивания:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если в работе содержатся элементы

	<b>Наименование оценочного средства</b>	<b>Сроки выполнения</b>	<b>Шкала оценивания</b>	<b>Критерии оценивания</b>
	<p>научного творчества и делаются самостоятельные выводы, достигнуты все результаты, указанные в задании, качество оформления отчета соответствует установленным в вузе требованиям и при защите студент проявил отличное владение материалом работы и способность аргументировано отвечать на поставленные вопросы по теме работы;</p> <p>- оценка «хорошо» выставляется студенту, если в работе достигнуты все результаты, указанные в задании, качество оформления отчета соответствует установленным в вузе требованиям и при защите студент проявил хорошее владение материалом работы и способность аргументировано отвечать на поставленные вопросы по теме работы;</p> <p>- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если в работе достигнуты основные результаты, указанные в задании, качество оформления отчета в основном соответствует установленным в вузе требованиям и при защите студент проявил удовлетворительное владение материалом работы и способность отвечать на большинство поставленных вопросов по теме работы;</p> <p>- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если в работе не достигнуты основные результаты, указанные в задании или качество оформления отчета не соответствует установленным в вузе требованиям, или при защите студент проявил неудовлетворительное владение материалом работы и не смог ответить на большинство поставленных вопросов по теме работы.</p>			

	<b>Наименование оценочного средства</b>	<b>Сроки выполнения</b>	<b>Шкала оценивания</b>	<b>Критерии оценивания</b>
<i>Промежуточная аттестация в форме «Экзамен» (для очной и заочной формы обучения)</i>				
	Итоговый тест	Академический час	от 0 до 5 баллов по критериям	Оценка от 2 до 5
	<b>ИТОГО:</b>	-	___ баллов	-

## **2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности характеризующие процесс формирования компетенций в ходе освоения образовательной программы**

### **2.1 Задания для текущего контроля успеваемости**

#### **Вопросы для собеседования:**

1. Понятие и значение бизнес плана.
2. Функции бизнес-плана.
3. Содержание методики разработки бизнес-плана по производству новой продукции или услуг.
4. Содержание раздела «Описание проекта» (резюме) бизнес-плана. Задачи резюме.
5. Общая характеристика предприятия, отрасли, продукции в бизнес-плане.

#### **Кейсы**

##### **Кейс №1 «Проблемы компании «Медэкс»**

Компания «Медэкс» занималась разработкой и продажей в России и некоторых странах СНГ компьютерных финансовых программ для медицинских учреждений. Компания была основана несколько лет назад Олегом Владимировичем Петренко, бывшим высокопоставленным чиновником всесоюзного в то время Министерства здравоохранения. В настоящее время в компании работали около тридцати аналитиков и программистов. Раз в месяц правление компании проводило обсуждение планов, проблем и возможностей имеющихся у компании. Заседания собирал и проводил сам Петренко. В правление также входили: Феликс Толкачёв - маркетинг; Екатерина Сёмина - операции; Алексей Хитин - развитие систем; Дмитрий Боровской - финансы и учёт; Ахмет Багиров - системный анализ. Ниже приведена запись заседания правления, на котором один из вопросов обсуждения были контракты по обслуживанию проданных ранее программ. Петренко. И так, последнее в повестке дня сегодняшнего заседания это контракты по обслуживанию. Дмитрий, это ваш вопрос. Боровской: Да, я просмотрел контракты по обслуживанию программ, имеющиеся у нас с рядом наших клиентов, и мне кажется, что мы не получаем от них хорошего возврата на капитал. По моим подсчётам, лучше было бы продавать каждый год обновленную версию нашего пакета программ «Медэкс», чем предлагать контракты по их обслуживанию... или, это совершенно ясно, мы должны увеличить цену этих контрактов. Петренко: На сколько ты предлагаешь поднять цену? Боровской: Сегодня мы на отметке нулевой прибыли. Петренко: Так что ты предлагаешь? Боровской: Я думаю, мы должны увеличить годовую плату за обслуживание программ «Медэкс», по крайней мере, на 30%. Толкачёв: Если мы это сделаем, то мы можем потерять ряд клиентов... может не тех, кто уже из нас есть, но некоторых потенциальных клиентов. Петренко: Сколько пользователей программ имеет с нами контракты по обслуживанию? Толкачёв: Я не знаю. Боровской: Мне кажется, около 80%. Петренко: Какова стандартная цена, исчисляемая на процентной основе к пакету программ? Толкачёв: Это в некоторой степени зависит от цены на программу, но больше связано с тем, как часто она изменяется. Хитин: Может мы не должны делать так много изменений в программах. В прошлом году мы сделали такие изменения для программы «В», и тогда центральный кардиологический центр изменил своё решение. Нам было бы лучше потратить время на переход к новой системе компании «Эппл». Семина: Это не помогло, и от нас ушёл Станислав Фридман. Он знал наши программы «вдоль и поперёк». Петренко; Да!- Станислав был уникальный специалист и работник. Почему бы нам не попытаться лучше продавать контракты по обслуживанию программ «Медэкс»? Разве компании «Метсистем» и «ТМЭС» не проводят такие же изменения, которые делаем мы, и не осуществляют это также часто? Давайте сообщим нашим клиентам, что наши программы являются самыми совершенными на рынке. Толкачёв: В одном из упомянутых компаний сменился финансовый директор. Петренко: Ахмет, мы ещё ничего не слышали от тебя. Может у тебя есть какиенибудь идеи в отношении того, как снизить стоимость контрактов по обслуживанию? Багиров: Мне особо нечего сказать - это проблема маркетинга. Мне так кажется... как продавать контракты? Сёмина: Я думаю, нам надо иметь больше данных и информации. Может быть нам следует отложить этот вопрос до тех пор, пока мы лучше изучим потребности наших клиентов и тому подобное. Боровской: Что конкретное мы должны знать? Петренко: Нам необходимо знать предполагаемые по плану изменения на следующий год и во сколько это обойдётся с точки зрения их осуществления. Сёмина: Извините меня, мне надо уйти. Я должна встретиться с Георгиевским в 11.00. Боровской: Почему бы нам просто не поднять цену на двадцать процентов для новых клиентов и посмотреть, что произойдёт? Увеличила же «ТМЭС» свою цену на 35% в год. Петренко: Что ты думаешь, Феликс? Толкачёв: Да, мы можем попытаться это сделать. Однако мы можем потерять некоторых потенциальных клиентов. Петренко: Хорошо, давайте попробуем это сделать. **Задание. Разработайте бизнес-план предложения.**

### **Кейс №2 «Когда у кумушек согласия нет»**

Отповедь на совещании На совещании у коммерческого директора завода

радиодеталей обсуждался проект Положения о вновь организуемой службе маркетинга. Представлял проект только что принятый на работу руководитель службы Кравченко. Главный оппонент — начальник отдела сбыта Федоровский заявил в весьма резком тоне: — Да, с заказами стало трудно. И поэтому, разумеется, отдел сбыта очень заинтересован в том, чтобы коллеги - маркетологи работали продуктивно и помогали сбыту. Но вот насколько реальна эта помощь? Отдел сбыта уже взял в свой штат двух маркетологов, и они очень неплохо справлялись с порученным им делом. Всем известен успех наших эквалайзеров на рынке. Мы и впредь планировали вести маркетинговую работу по товарам широкого потребления. Теперь наших работников начинают растаскивать по другим службам, но дело даже не в этом. Главная маркетинговая проблема для нашего завода — сбыт основной продукции — радиодеталей. А как раз эту продукцию ни новый руководитель господин Кравченко, ни его сотрудники не знают. Между тем всем известно, что главное в маркетинге — это хороший товар. А наши маркетологи как раз товар и не знают. Служба маркетинга собирается, по новому Положению, всем давать рекомендации — и что производить, и какую цену назначать. А за сбыт, между прочим, отвечаю я. И все здесь знают, что я за него отвечать умею. Значит, у меня должно быть доверие к их рекомендациям! А как я могу доверять непрофессионалам? Посмотрел я их «анкеты потребителей», «схемы позиционирования», «матрицы построения стратегий». Что сказать? Выглядит красиво и для диссертаций, конечно, сойдет или для статей в научных журналах. Но кто эти таблицы и диссертации заполнять будет, кто эти «баллы значимости» расставит? Нас от этой работы увольте, иначе ни на что другое времени не останется, а все наши склады будут забиты продукцией. Может быть, там, за рубежом, маркетолог и в самом деле всему голова, так ведь там действительно профессионалы работают, и товар свои знают «от и до». Нам же по нашей бедности расплыться и дублировать силы и работу незачем, до наших сотрудников мы и в своем отделе в обиду не дадим, работа найдется, да и объяснить, если надо будет, технические вопросы — не проблема. В общем, отдел сбыта считает, что сейчас новая служба, в том виде, как она задумана по Положению, ничего позитивного заводу не даст. Как это было На заводе радиодеталей, выпускавшем в основном военную продукцию — микросхемы, три года назад возникла группа маркетинга товаров народного потребления. Она входила в состав отдела сбыта и состояла из двух человек, Волкова и Эйбоженко — энтузиастов, совмещавших основную работу с вечерним обучением в школе международного бизнеса и маркетинга. Группа сумела проявить себя. По ее предложению в одном из цехов было расширено производство эквалайзеров — важного компонента для бытовых аудиосистем высокого качества. Объем продаж эквалайзеров увеличивался очень быстро. На учебе сотрудники группы познакомились с Кравченко и его коллегой, которые очень хорошо ориентировались в инструментарии маркетинговых исследований и считали, что при доверии к ним со стороны администрации дела предприятия могли бы пойти значительно успешнее. Самостоятельность они поставили условием перехода на завод. С их приходом год назад группа маркетинга выделилась в самостоятельный отдел, подчиненный напрямую коммерческому директору завода. Ему же подчинялся также разросшийся отдел сбыта. Возглавивший отдел маркетинга Кравченко предложил структурировать отдел по функциональному принципу, аргументируя это необходимостью резкого повышения уровня профессионализма маркетинговой деятельности. Пришедшему с ним коллеге он поручил вести исследовательско - аналитическую группу, сам предполагал заняться рекламной работой, а на Волкова и Эйбоженко возлагались ценовая Политика и логистика. Проблемы сбыта при этом оставались за действующим отделом сбыта, которым командовал популярный в администрации Федоровский. Такое разделение полномочий, как считал Кравченко, позволяло надеяться обойтись без конфликтов со старожилками завода. Этот подход был заложен в подготовленном маркетологами проекте Положения о службе маркетинга на заводе. Однако проект не прошел именно из-за жесткой позиции руководства отдела сбыта. В результате конфликта вновь прибывшие маркетологи уволились, а остальные вновь стали сотрудниками отдела сбыта. **Задание.**

## Разработайте бизнес-план предложения.

**Кейс №3** Закрытое акционерное общество «С» работает на рынке 5 лет. Занимается поставкой автозапчастей на российский рынок. За это время успело зарекомендовать себя. Сложилась следующая ситуация: на рынке появилась конкурирующая фирма. Автозапчасти данной фирмы стоят в 1,5 раза дешевле, чем у фирмы «С». Что в данной неблагоприятной управленческой ситуации делать фирме «С»? **Задание.** Попробуйте решить данную проблему. Какие действия должна предпринять данная фирма? Какую информацию ЗАО «С» будет использовать для решения данной проблемы? Почему необходимо для получения лучшего результата использовать как качественную, так и количественную информацию? Примите управленческое решение. Подумайте, как принятое Вами решение отразится на деятельности организации в целом и на сотрудниках данной фирмы. От каких факторов в данном случае будет зависеть качество и эффективность управленческого решения? Каково в данной ситуации будет влияние личностных оценок руководителя, среды принятия решения, информационных ограничений, поведенческих ограничений на процесс принятия управленческих решений? Какова будет ответственность в случае принятия неверного, непродуманного, необоснованного управленческого решения? К чему это может привести?

### Тестовые задания:

#### Тест №1

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

- налог на имущество
- подоходный налог
- единый соц. Налог
- налог на рекламу
- таможенная пошлина.

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

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

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

- в описании предприятия
- в описании отрасли
- в описании производства
- в описании рынка
- во всех перечисленных

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

- только стоимостные цели
- все перечисленное
- только социальные цели
- только материальные цели.

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

- формирование оборотного капитала
- оптимизация структуры капитала
- создание основного капитала
- распределение прибыли..

## 2.2 Задания для промежуточного контроля успеваемости

### Вопросы к экзамену:

1. Цель и задачи технико-экономического обоснования проектов.
2. Основные положения нового методического подхода к технико-экономическому обоснованию.
3. Система показателей технического уровня проектных разработок.
4. Методы оценки технического уровня проектных разработок.
5. Инженерный метод расчета надежности технических устройств.
6. Расчет надежности по статистическим данным об отказах электрооборудования.
7. Понятие инвестиций. Инвестиции в технике
8. Классификация инвестиций.
9. Денежный поток и его оценка
10. Система экономических показателей. Чистый дисконтированный доход.
11. Система экономических показателей. Индекс доходности.
12. Система экономических показателей. Внутренняя норма доходности.
13. Система экономических показателей. Срок окупаемости.
14. Норма дисконта и понятие дисконтирования
15. Бизнес-план проекта
16. Анализ методов комплексной оценки качества проектов.
17. Математические методы комплексной оценки качества проектных разработок.
18. Экспертные методы комплексной оценки качества (метод предпочтений).
19. Экспертные методы комплексной оценки качества (метод балльных оценок).
20. Обобщенный показатель качества и способы его построения.
21. Расчет затрат на стадии исследования и разработки нового устройства.
22. Расчет себестоимости изготовления новой конструкторской разработки.
23. Расчет капитальных вложений в сфере производства нового устройства.
24. Технико-экономическое обоснование проектов внедрения программных средств.
25. Определение капитальных вложений при разработке проекта
26. Расчет эксплуатационных затрат проекта.
27. Особенности технико-экономической оценки разработки программного продукта.
28. Особенности технико-экономической оценки разработки нового устройства.
29. Расчет капитальных вложений при разработке программного продукта.
30. Определение показателей экономической эффективности проектов.
31. Система технико-экономических показателей эффективности проектов. Годовая экономия.
32. Система технико-экономических показателей эффективности проектов. Годовой экономический эффект.
33. Система технико-экономических показателей эффективности проектов. Коэффициент экономической эффективности.
34. Расчет себестоимости продукта.
35. Функционально-стоимостной анализ проекта.

### Темы курсовых работ:

- Тема 1. Методика составления бизнес-плана. Общие сведения по проекту
- Тема 2. Методика подготовки основных документов плана маркетинга
- Тема 3. Методика подготовки производственного плана.
- Тема 4. Методика составления документов финансового плана.
- Тема 5. Разработка бизнес – плана.
- Тема 6. Анализ рынка и основных конкурентов при составлении бизнес-плана
- Тема 7. Методика составления плана по рискам
- Тема 8. Методика составления прогнозного Отчета о прибылях и убытках



- Тема 9. Финансовый анализ  
Тема 10. Организационный план  
Тема 11. Производственный план  
Тема 12. Система технико-экономических показателей эффективности проектов

### Итоговое тестирование

<b>ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО (тестирования)</b>	<b>Контролируемые компетенции</b>
<p>1) Входит ли в структуру бизнес-плана организационный и финансовый планы :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Да;</li> <li>2. Нет;</li> <li>3. Только организационный;</li> <li>4. Только финансовый;</li> <li>5. Только маркетинговый и план производства;</li> </ol>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
<p>2) Проектирование организационной структуры управления предполагает планирование:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Управленческих групп;</li> <li>2. Управленческих команд;</li> <li>3. Связей между управленческими группами и командами;</li> <li>4. Верно 1 и 2;</li> <li>5. Все ответы верны</li> </ol>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
<p>3) Выбрать верное утверждение.</p> <p>А. Для реализации бизнес-плана важно, чтобы оргструктура управления соответствовала принятой стратегии и кадровой политики предприятия;</p> <p>Б. Организационная структура управления не является основанием для разработки штатного расписания;</p> <p>В. Организационная структура управления служит основанием для разработки штатного расписания;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Верно только А</li> <li>2. Верно только Б</li> <li>3. Верно только В</li> <li>4. Верно А и Б</li> <li>5. Верно А и В</li> </ol>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
<p>4) Ключевые менеджеры это -</p> <p>А. Менеджеры, занимающие основные руководящие посты;</p> <p>Б. Менеджеры отвечающие за разработку концепции и стратегии компании;</p> <p>В. Все менеджеры являются ключевыми;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Верно только А</li> <li>2. Верно только Б</li> <li>3. Верно только В</li> <li>4. Верно А и Б</li> <li>5. Все варианты верны</li> </ol>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
<p>5) Информация по ключевым менеджерам должна включать в себя :</p> <p>А. ФИО, год рождения;</p>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>

<p>Б. Номер и серия паспорта;  В. Стаж работы;  Г. Занимаемая должность;  Д. Уровень и условия вознаграждения;  1. А, В, Д;  2. Б, Г, Д;  3. А, Б, В, Г, Д;  4. А, Г, Д;  5. А, Б, Г;</p>	
<p>6) В случае предполагаемого расширения существующей команды менеджеров необходимо указать потребности в руководящих работниках, а именно:  А. Должности;  Б. Основные обязанности и полномочия  В. Требуемая квалификация и опыт  Г. Процесс найма персонала  Д. Сроки занятости  Е. Ожидаемый вклад в успех компании  Ж. Уровень и условия вознаграждения  1. А,В,Д,Ж  2. Б,Г,Е  3. А,Б,Д,Ж  4. А,Б,В,Г,Д,Е,Ж  5. В,Г,Ж</p>	<p><b>УК-2.3, ПК-1.1</b></p>
<p>7) Кадровая политика -  А. Система правил и норм работы с персоналом;  Б. Обеспечивает процессы воспроизводства, управления и развития персонала;  В. Осуществляется в соответствии с выбранной стратегией организации;  1. Верно только А  2. Верно только Б  3. Верно только В  4. Нет правильного ответа  5. Все ответы верны</p>	<p><b>УК-2.3, ПК-1.1</b></p>
<p>8) При разработке календарного плана учитываются:  1. Затраты времени на выполнение работ;  2. Сроки выполнения;  3. Последовательность проведения работ;  4. Учитываются только 1 и 2  5. Учитывается все 1,2,3</p>	<p><b>УК-2.3, ПК-1.1</b></p>
<p>9) Затраты времени на выполнение работ это затраты на :  А. Государственную регистрацию;  Б. Оформление лицензий;  В. Заключение договоров аренды помещений;  Г. Разработка рабочего проекта;  1. А,В,Г  2. А,Б,Г  3. Б,В,Г</p>	<p><b>УК-2.3, ПК-1.1</b></p>

4. А,Б,В, Г 5. А,Г	
10) В финансовом плане необходимо отразить следующие разделы: А. Прибыль; Б. Цены на продукцию; В. Денежный поток; 1. Верно только А 2. Верно только Б 3. Верно только В 4. Верно А и Б 5. Верно А и В 6. Верно Б и В	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
11) Предпринимателям и менеджерам финансовый план показывает: 1. Какое соотношение запланированных доходов от продаж и ожидаемых расходов; 2. На какую прибыль можно рассчитывать в результате осуществления проекта и реализации выбранной стратегии; 3. Когда и откуда ожидается поступление денежных средств; 4. Каким будет финансовое положение предприятия к концу года; 5. Все ответы верны;	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
12) Потенциальным инвесторам(кредиторам) финансовый план позволяет получить ответы на вопросы: А. Сколько реально потребуется денежных средств; Б. На получение какой прибыли можно рассчитывать; В. Какова экономическая эффективность проекта; 1. Верно А и Б; 2. Верно А и В; 3. Верно Б и В 4. Верно А 5. Верно А, Б, В;	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
13) Финансовый раздел бизнес-плана включает в себя разработку трех основных документов: А. План прибылей и убытков; Б. Реестр цен; В. План денежных потоков; Г. Баланс; 1. А,Б, В; 2. А,В,Г; 3. Б,В,Г; 4. Нет правильного ответа; 5. Все ответы верны;	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
14) Активы складываются из: А. Текущие активы; Б. Побочные активы; В. Основные активы; Г. Прочие активы; 1. А,Б,В; 2. Б,В,Г;	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>

3. А,В,Г; 4. А,Б; 5. А,Б,В,Г;	
15) Чистая прибыль равна: 1. Выручка + Затраты; 2. Выручка - Затраты; 3. Выручка × Затраты; 4. Выручка / Затраты; 5. Выручка = Чистая прибыль;	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
16. Анализ безубыточности — способ определения такого количества произведенного продукта, при котором уровень выручки лишь компенсирует _____ и _____ затраты, при этом экономическая прибыль будет равна _____.	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
17. Бюджетирование — процесс оперативного планирования (краткосрочный, обычно на год) производственно-финансовой деятельности предприятия путем составления _____ и _____ бюджетов.	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
18. Вспомогательные материалы — предметы труда, способствующие осуществлению производственного процесса. Они необходимы для различных технологических процессов, поддержания в работоспособном состоянии _____ (смазочные и обтирочные материалы, химикаты, эмульсии, спирты и др.).	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
19. Маркетинговое исследование — деятельность, изучающая _____ и предложения, _____, рыночную конъюнктуру, динамику цен с целью лучшего продвижения товаров на рынок, увеличения их сбыта.	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
20. Основные затраты — издержки, непосредственно связанные с выполнением _____.	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
21. Расходы будущих периодов — затраты на _____ и _____ нового продукта, которые производятся в отчетном периоде, но будут отнесены на продукцию будущего периода.	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
22. Рентабельность продаж — показатель _____ производственной деятельности предприятия, определяет, какой процент прибыли приходится на один рубль выручки.	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
23. Срок полезного использования основных производственных фондов — период времени, в течение которого определенный вид _____ активов способен приносить доход, то есть с начала эксплуатации до полного физического износа.	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
24. Тарифная ставка — величина оплаты труда работника в денежной форме за работу _____ (квалификации) за соответствующую единицу рабочего времени (час, смена, месяц).	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>

25. Условно-переменные затраты — издержки, величина которых напрямую зависит от _____ производства (сырье, основные материалы, заработная плата производственных рабочих со страховыми взносами и пр.).	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
26. Франчайзинг — это _____, когда франчайзи (покупатель) приобретает на свои собственные средства права на готовый бизнес (лицензию) у франчайзера (продавца), товары и услуги которого стали брендом на рынке.	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
27. Целевой рынок — рынок, на котором большая часть потребителей готова приобретать конкретный удовлетворяющий их товар, поэтому производитель (продавец) этого товара _____ вложения в маркетинг, что обеспечивает фирме основную долю от результатов ее деятельности.	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
28. Налог на добавленную стоимость (НДС) — _____ налог, форма изъятия в бюджет государства части добавленной стоимости, которая создается на всех стадиях процесса производства товаров, работ и услуг и вносится в бюджет по мере их реализации. Величина НДС определяется как _____ между выручкой и стоимостью материальных затрат, используемых в процессе производства продукта, скорректированная на установленную ставку НДС.	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
29. Модернизация основных фондов — процесс _____ и _____ морально устаревшего и физически изношенного оборудования. Модернизация осуществляется в процессе реновации или капитального ремонта, когда в конструкцию действующего оборудования вносятся существенные изменения, повышающие его технико-экономические характеристики.	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
30. Калькуляционные статьи — наиболее _____ группы затрат, возникающие на конкретных стадиях производственного процесса или связанные с конкретным видом деятельности.	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
31) План денежных потоков включает : А. Инвестиционная деятельность; Б. Операционная деятельность; В. Хозяйственная деятельность; Г. Финансовая деятельность; 1. А,В,Г; 2. Б,В,Г; 3. В,Г; 4. А,Б,В,Г; 5. А,Б,Г;	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
32) Финансовый документ, который отражает доходы, расходы и финансовые результаты деятельности предприятия за определенный период : 1. План денежных потоков; 2. План прибылей и убытков; 3. Реестр цен;	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>

4. Баланс; 5. Нет правильного ответа;	
33) Показывает потоки денежных средств предприятия от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия за период: 1. План денежных потоков; 2. План прибылей и убытков; 3. Реестр цен; 4. Баланс; 5. Нет правильного ответа;	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
34) Характеризует финансовое положение предприятия на определенную дату: 1. План денежных потоков; 2. План прибылей и убытков; 3. Реестр цен; 4. Баланс; 5. Нет правильного ответа;	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
35) Все виды издержек делят на две основные категории : А. Относящиеся к переменным затратам; Б. Относящиеся к постоянным затратам; В. Относящиеся к переменным расходам; Г. Относящиеся к постоянным расходам; 1. А,Б; 2. Б,В; 3. А,Г; 4. Б,Г; 5. А,Б,В,Г;	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
36) Включает в себя поступления денежных средств от покупателей, прочие поступления от текущей деятельности, а также выплаты поставщикам, работникам, уплату налогов и прочих платежей, возникающих непосредственно в результате текущей операционной деятельности предприятия: 1. Операционный денежный поток; 2. Финансовый денежный поток; 3. Хозяйственный денежный поток; 4. Инвестиционный денежный поток; 5. Нет правильного ответа;	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
37) Отражает платежи за приобретенное оборудование и прочие расходы, а также поступления от реализации активов, которые не используются в производстве: 1. Операционный денежный поток; 2. Финансовый денежный поток; 3. Хозяйственный денежный поток; 4. Инвестиционный денежный поток; 5. Нет правильного ответа;	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
38) Отражает поступление денежных средств от выпуска акций, в виде долгосрочных и краткосрочных кредитов, вкладов владельцев	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>

<p>предприятия, а также платежи в виде выплаты дивидендов, процентов по кредитам, финансовые вложения свободных денежных средств:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Операционный денежный поток;</li> <li>2. Финансовый денежный поток;</li> <li>3. Хозяйственный денежный поток;</li> <li>4. Инвестиционный денежный поток;</li> <li>5. Нет правильного ответа;</li> </ol>	
<p>39) Построение денежного потока проекта может быть осуществлено:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Прямым и обратным методами;</li> <li>2. Прямым и косвенным методами;</li> <li>3. Обратным и косвенным методами;</li> <li>4. Все ответы верны;</li> <li>5. Нет правильного ответа;</li> </ol>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
<p>40) Баланс в финансовом плане составляется на конец первого года и характеризует:</p> <p>А. Активы и пассивы фирмы;</p> <p>Б. Средства, вложенные в развитие производства самим предпринимателем и его партнерами;</p> <p>В. Нераспределенную прибыль;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Только А;</li> <li>2. Только Б;</li> <li>3. Только В;</li> <li>4. А и В;</li> <li>5. А,Б,В;</li> </ol>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
<p>41) Выделяют три основных варианта финансирования:</p> <p>А. Финансирование из собственных средств;</p> <p>Б. Финансирование из заемных средств;</p> <p>В. Частное финансирование;</p> <p>Г. Государственное финансирование;</p> <p>Д. Смешанное финансирование;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. А,Б,В;</li> <li>2. А,Б,Г;</li> <li>3. А,Б,Д;</li> <li>4. В,Г,Д;</li> <li>5. Б,В,Г;</li> </ol>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
<p>42) Риск - это:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. "Вероятность того, что произойдет какое-нибудь неблагоприятное событие";</li> <li>2. Опасность, незащищенность от потерь или ущерба;</li> <li>3. Вероятность (угроза) потери предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления проекта;</li> <li>4. Верно 2 и 3;</li> <li>5. Все варианты ответа верны;</li> </ol>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
<p>43) Виды рисков:</p> <p>А. Производственный риск;</p>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>

<p>Б. Коммерческий риск;  В. Рыночный риск;  Г. Инфляционный риск;  Д. Финансовый риск;  Е. Научно-технический риск;  Ж. Политический риск;  З. Внешнеэкономический риск;  И. Чистый риск;  1. А,В,Д,Ж,И;  2. Б,Г,Е,З;  3. А,Б,В,Ж,Е,З;  4. А,Б,В,Г,Д,Е,Ж,З,И;  5. Б,В,Д,Е,З;</p>	
<p>44) Риск связанный с падением спроса на продукт, колебаниями курса валют, неопределенностью действий конкурентов и т.д.:</p> <p>1. Производственный риск;  2. Коммерческий риск;  3. Рыночный риск;  4. Инфляционный риск;  5. Финансовый риск;</p>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
<p>45) Риск, связанный с убытками от пожаров, несчастных случаев, катастроф и других стихийных бедствий:</p> <p>1. Финансовый риск;  2. Научно-технический риск;  3. Политический риск;  4. Внешнеэкономический риск;  5. Чистый риск;</p>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
<p>46. Калькуляция — расчет _____ единицы (партии) продукции (работы, услуги) или предприятия за определенный период.</p>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
<p>47. Имущество организации — материальные и _____ активы, используемые организацией в производственной деятельности и _____ в бухгалтерском балансе.</p>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
<p>48. Заемный капитал — активы, привлекаемые предприятием со стороны на конкретный срок на определенных условиях под какие-либо гарантии ( _____, _____ задолженность; заемные средства других предприятий; облигационные займы; внебюджетные фонды инвестиционной поддержки, страховых обществ и пенсионных фондов).</p>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
<p>49. Жизненный цикл инвестиционного проекта — ограниченный период, в течение которого реализуются цели, поставленные перед проектом. Обычно выделяют три стадии: _____, _____, _____.</p>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
<p>50. Допустимый риск — данное событие не окажет существенного влияния на деятельность фирмы, возможные финансовые потери могут быть предотвращены при помощи соответствующих методов управления рисками; потери могут быть меньше величины</p>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>



ожидаемой прибыли или наблюдается ее _____ .	
51. Гибкий бюджет — совокупность планов (бюджетов), рассчитанных для нескольких _____ уровней деловой активности на предстоящий плановый год.	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
52. Внешнеэкономическая деятельность — совокупность направлений, форм, методов и средств торгово-экономического, научно-технического _____, валютно-финансовых и кредитных отношений с зарубежными странами.	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
53. Банкротство предприятия (несостоятельность) — признанная _____ судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и/или исполнить обязанность по уплате обязательных государственных платежей.	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
54. Амортизация — процесс постепенного перенесения стоимости основных производственных фондов (внеоборотных активов), _____ по мере их износа на производимый с их помощью продукт.	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
55. Хеджирование — страхование, снижение риска потерь, обусловленных _____ для продавцов (покупателей) изменениями рыночных цен на товары в сравнении с теми, которые учитывались при заключении договора.	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
56. Экономические элементы — наиболее общие группы однородных затрат, возникающие на всех стадиях производственного процесса. Выделяют пять экономических элементов: _____, затраты на оплату труда, страховые взносы, _____ основных фондов, прочие затраты.	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
57. Чистый дисконтированный доход (ЧДД) — экономический показатель, используемый для выбора _____ варианта инвестиционного проекта. Рассчитывается как разность дисконтированных текущих эффектов (прибыли или экономии ресурсов) и дисконтированных _____ затрат за весь расчетный период.	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
58. Штатное расписание — нормативный документ предприятия, отражающий по всем подразделениям виды и количество должностей, профессий, отражает _____ по ним с указанием размера заработной платы.	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
59. Факторы — условия, причины, параметры, показатели, оказывающие влияние на _____ процессы и результат этого процесса.	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
60. Условно-постоянные затраты — издержки, величина которых _____ от объема производства (арендная плата, плата за	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>

кредит, амортизация основных фондов, коммунальные услуги за отопление и пр.). Эти затраты должны быть возмещены при любых результатах производственно-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта, даже в случае отсутствия деятельности, также тождественно понятиям «косвенные затраты», «накладные расходы».	
61) Анализ соотношения между совокупным доходом и совокупными издержками с целью определения прибыльности при различных уровнях производства – это: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. анализ безубыточности</li> <li>2. анализ возможностей производства и сбыта</li> <li>3. анализ деятельности предприятия.</li> <li>4. анализ среды</li> </ol>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
62) Анализ финансовой устойчивости ориентирован на : <ol style="list-style-type: none"> <li>1. оценку надежности предприятия с точки зрения его платежеспособности</li> <li>2. оценку конкурентоспособности предприятия</li> <li>3. создание и использование инструментария, позволяющего найти лучшее сочетание цены продукта, объема его выпуска и реально планируемых продаж</li> <li>4. характеристику платежеспособности предприятия</li> </ol>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
63) Анализ финансовой устойчивости ориентирован на: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. выработку политики увеличения и рационального распределения прибыли</li> <li>2. определение политики предприятия в расширении производства.</li> <li>3. оценку надежности предприятия с точки зрения его платежеспособности</li> <li>4. формирование политики в области ценных бумаг</li> </ol>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
64) Бизнес-план имеет следующие два направления: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. внутреннее и внешнее</li> <li>2. долгосрочное и краткосрочное</li> <li>3. стратегическое и тактическое.</li> <li>4. техническое и экономическое</li> </ol>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
65) В чем состоит основная цель разработки инвестиционного проекта <ol style="list-style-type: none"> <li>1. выбор оптимального варианта технического перевооружения предприятия</li> <li>2. обоснование технической возможности и целесообразности создания объекта предпринимательской деятельности</li> <li>3. получение прибыли при вложении капитала в объект предпринимательской деятельности</li> <li>4. проведение финансового оздоровления</li> </ol>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
66) Для предпринимателя, который знает, что он действует на	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>

<p>стабильном и насыщенном рынке, лучшим решением будет направить свои маркетинговые усилия на:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. избирательный (специфический) спрос</li> <li>2. общие потребности (общий спрос)</li> <li>3. первичный спрос</li> <li>4. потенциальный спрос</li> </ol>	
<p>67) Достаточный бизнес-план содержит:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. все ответы верны</li> <li>2. все разделы бизнес-плана по предлагаемому варианту и не обязательно включает подробные расчеты по альтернативным вариантам</li> <li>3. все расчеты, справки, свидетельства и другие материалы</li> <li>4. краткие выводы по каждому разделу без обоснования и расчетов</li> </ol>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
<p>68) Емкость рынка – это:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. все ответы верны</li> <li>2. объем реализованных на рынке товаров (услуг) в течение определенного периода времени</li> <li>3. территория, на которой происходит реализация товаров (услуг) предприятия</li> <li>4. удельный вес продукции предприятия в совокупном объеме продаж товаров (услуг) на данном рынке</li> </ol>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
<p>69) Если фирма рискует тем, что в худшем случае произойдет покрытие всех затрат, а в лучшем – получит прибыль намного меньше расчетного уровня – эта область риска называется, как:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. критического</li> <li>2. минимального</li> <li>3. недопустимого</li> <li>4. повышенного</li> </ol>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
<p>70) Изъятие существующих продуктов из производственной программы предприятия; прекращение производства товара; вывод товара с рынка как потерявшего конкурентоспособность на рынке и спрос – это...</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. вариация имиджа товара</li> <li>2. вариация товара</li> <li>3. конкурентоспособность товара</li> <li>4. элиминация</li> </ol>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
<p>71) Инвестиции могут осуществляться в форме (укажите не менее 2-х вариантов ответов):</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. денежных средств;</li> <li>2. зданий, сооружений, машин, оборудования и другого имущества;</li> <li>3. информационной поддержки нематериальных активов, оцениваемых денежным эквивалентом;</li> </ol>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>

<p>72) Инвестиционный проект:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. может разрабатываться на базе бизнес-плана предприятия и рассматриваться как его составная часть</li> <li>2. это самостоятельный документ.</li> </ol>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
<p>73) Инновационные бизнес-проекты классифицируются следующим образом:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. нет верного варианта</li> <li>2. социальные, организационные, коммерческие</li> <li>3. технические, коммерческие, социальные</li> <li>4. экономические, социальные, организационные</li> </ol>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
<p>74) Используя модель Альтмана, можно спрогнозировать банкротство на один год можно с точностью до (значение в процентах):</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 50</li> <li>2. 60</li> <li>3. 75</li> <li>4. 90</li> </ol>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
<p>75) Источниками инвестиций являются:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ассигнование из бюджетов различных уровней, фондов поддержки предпринимательства</li> <li>2. все варианты верны.</li> <li>3. иностранные инвестиции в форме финансового или иного участия в уставном капитале и в форме прямых вложений</li> <li>4. нет верного ответа</li> <li>5. различные формы заемных средств</li> <li>6. собственные финансовые средства, иные виды активов (основные фонды, земельные участки, промышленная собственность и т. п.) и привлеченные средства</li> </ol>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
<p>76. Уровень квалификации — степень _____ работника для конкретного вида работы, отражается в тарифных разрядах или категориях.</p>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
<p>77. Трудовой договор — договор между работником и работодателем, устанавливающий их взаимные _____. Соглашение между работником и нанимателем, в соответствии с которым работник обязуется выполнять работу по определенной должности соответствующей квалификации согласно штатному расписанию и соблюдать внутренний трудовой распорядок, а наниматель обязуется предоставлять работнику работу, обеспечивать условия труда, своевременно выплачивать заработную плату.</p>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
<p>78. Субсидиарная ответственность — если первое лицо не способно оплатить долг, то право _____ неполученного долга переходит на другое обязанное лицо.</p>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
<p>79. Реновация — процесс обновления основного капитала за счет</p>	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>

_____ отчислений, выбывшего в результате полного физического и морального износа.	
80. Равновесная цена — цена, складывающаяся на _____ рынке, при которой величина спроса соответствуют величине предложения и отсутствует дефицит или избыток товаров (работ, услуг).	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
81. Производственные кооперативы — коммерческая организация, добровольно объединяющая граждан (не менее 5 человек) на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их _____ и ином участии и объединении его членами паевых взносов.	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
82. Восстановительная стоимость основных фондов (внеоборотных активов) — денежная _____ объектов основных фондов, отражающая затраты на их _____ в современных условиях.	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
83. Анализ чувствительности проекта — метод оценки рисков по ключевым параметрам, которые могут подвергнуть сомнению успех бизнеса (например, увеличение цены на сырье или снижение объема продаж). Измеряется влияние возможных _____ отдельных параметров проекта от расчетных значений на конечные показатели проекта.	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
84. Амортизационные отчисления — денежные средства, включаемые в издержки производства и обращения по утвержденным нормам и предназначенные для возмещения _____ (внеоборотных активов).	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
85. Диверсификация — процесс _____ капитала между различными объектами вложения, которые непосредственно не связаны между собой, например расширение ассортимента продукции, увеличение числа поставщиков, покупателей и пр. с целью снижения риска потерь, предотвращения _____ и в надежде получить более высокий доход.	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
86. Износ основных фондов — частичная или полная потеря _____ стоимости объектов внеоборотных активов, как в процессе _____, так и при их бездействии.	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
87. Конкурентоспособность товара — сравнительная характеристика _____ и стоимостных параметров одного товара, производимого разными товаропроизводителями (конкурентами), что определяет возможности конкурентов сбыта товара на одном целевом рынке.	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
88. Ликвидность — 1) мобильность активов — это способность быстрого превращения активов фирмы в _____ без ощутимых потерь; 2) платежеспособность заемщика на своевременную выплату долговых обязательств; 3) в широком	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>

смысле слова — эффективность, действенность.	
89. Незавершенное производство (НЗП) — предметы труда, вступившие в _____ процесс и находящиеся в процессе обработки или сборки и не законченные обработкой в отчетном периоде.	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
90. Нормирование — метод разработки и установления _____ норм и нормативов всех потребляемых ресурсов организации, необходимых для обеспечения процесса _____ и сбыта продукта.	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
91. Распределение планового задания между участками цеха, а также его доведение до производственных участков и рабочих мест представляет собой ... планирование	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>
92. Адресаты внутреннего бизнес-плана	<b>УК-2.3, ПК-1.1</b>

#### Ключи к заданиям по дисциплине «Бизнес-планирование»

1	1	46	полной себестоимости
2	5	47	Нематериальные; зафиксированные
3	5	48	Кредиты; кредиторская
4	1	49	Начальную; инвестиционную; эксплуатационную
5	4	50	полная потеря
6	4	51	альтернативных
7	5	52	сотрудничества
8	5	53	арбитражным
9	4	54	нематериальных активов
10	5	55	неблагоприятными
11	5	56	материальные затраты; амортизация
12	5	57	наиболее эффективного; инвестиционных
13	2	58	численность
14	3	59	экономические
15	2	60	не меняется
16	Постоянные; переменные; нулю	61	1
17	Общего; частных	62	1
18	основных производственных фондов	63	3
19	рынок спроса; поведение потребителей	64	1
20	производственного процесса	65	2
21	Подготовку; освоение	66	1
22	эффективности	67	2
23	внеоборотных	68	2
24	определенной сложности	69	4
25	объема	70	4
26	копирование готового бизнеса	71	1,2
27	минимизирует	72	1,2

28	Косвенный; разница	73	4
29	Замены; усовершенствования	74	4
30	общие	75	2
31	5	76	подготовки
32	2	77	права и обязанности
33	1	78	взыскания
34	4	79	амортизационных
35	3	80	конкурентном
36	1	81	личном трудовом
37	4	82	Оценка; воспроизводство
38	2	83	отклонений
39	2	84	основных производственных фондов
40	5	85	Распределения; банкротства
41	3	86	Потребительской; эксплуатации
42	5	87	потребительских
43	4	88	наличные деньги
44	3	89	производственный
45	5	90	Предельных; производства
		91	производственное
		92	менеджмент