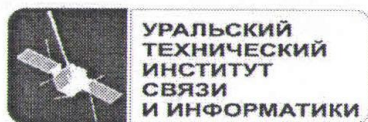


Федеральное агентство связи
Уральский технический институт связи и информатики (филиал) ФГБОУ ВО
"Сибирский государственный университет телекоммуникаций и
информатики" в г. Екатеринбурге (УрТИСИ СибГУТИ)



Кафедра Экономики связи
(наименование кафедры)

УТВЕРЖДЕН
на заседании кафедры
«07» сентября 2015 г., протокол №1

Заведующий кафедрой
_____ Л.Н.Евдакова
(подпись)

**КОМПЛЕКТ КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ
ДИСЦИПЛИНЕ**

Управленческая экономика
(название)

основной профессиональной образовательной программы для магистрантов
очной формы обучения на базе высшего образования,
обучающихся по направлению подготовки
38.04.02 «Менеджмент» (уровень магистратуры)
в соответствии с требованиями ФГОС ВО 3+

Екатеринбург, 2015

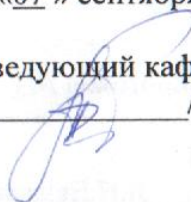
Комплект контрольно-оценочных средств разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению 38.04.02 «Менеджмент» (уровень магистратуры) в соответствии с требованиями ФГОС ВО 3+ 2015г. и рабочей программы учебной дисциплины «Управленческая экономика».

Рассмотрен на заседании кафедры ЭС

Протокол № 1

от «07» сентября 2015 г.

Заведующий кафедрой

 / Л.Н.Евдакова

Разработчики:

Н.Ю.Власова

д.э.н., профессор кафедры МС

(Инициалы, фамилия)

(занимаемая должность)


(подпись)

(Инициалы, фамилия)

(занимаемая должность)

(подпись)

(Инициалы, фамилия)

(занимаемая должность)

(подпись)

СОДЕРЖАНИЕ

1. Структура матрицы компетенций по дисциплине	4
2. Паспорт комплекта контрольно-оценочных средств.....	5
3. Результаты освоения учебной дисциплины, подлежащие проверке	6
4. Оценка освоения учебной дисциплины	7
4.1. Формы и методы оценивания.....	7
4.2. Типовые задания для текущей аттестации по учебной дисциплине	9
4.3. Критерии оценки знаний магистрантов, формы контроля освоения учебной дисциплины.....	48
4.4. Контрольно-оценочные средства для промежуточной аттестации по учебной дисциплине.....	50
Лист согласования, дополнения и изменения к комплекту КОС.....	58

1 Структура матрицы компетенций по дисциплине

В результате освоения учебной дисциплины «Управленческая экономика» обучающийся должен обладать предусмотренными ФГОС по направлению 38.04.02 «Менеджмент» (уровень магистратуры) в соответствии с требованиями ФГОС ВО 3+ следующими умениями, знаниями, которые формируют профессиональные и общекультурные компетенции, представленные в виде структурной матрицы (Таблица 1).

Таблица 1

Коды формируемых компетенций	Компетенции
Общекультурные компетенции	
ОК– 1	способностью к абстрактному мышлению, анализу, синтезу
ОК– 3	готовностью к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала
Профессиональные компетенции	
ПК– 1	способностью управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями
ПК – 5	владеть методами экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде

Формой промежуточной аттестации по учебной дисциплине является дифференцированный зачет.

2 Паспорт комплекта контрольно-оценочных средств

Таблица 2

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дис- циплины	Код контроли- руемой компе- тенции (или ее части)	Кол-во тестовых и иных за- даний	Оценочные средства	
				Вид	Кол во
1	Экономическое содержание предприятия Альтернативные модели поведения предприятия	ОК – 1, ОК – 3, ПК – 5	22	1. Комплект за- даний для вы- полнения практического занятия.	15
2	Сущность и значение организационных и экономических процессов в деятельности предприятия	ОК – 1, ПК – 1	17	1. Комплект за- даний для вы- полнения практического занятия.	15
3	Механизмы управ- ления предприятием	ОК – 3, ПК – 1	12	1. Комплект за- даний для вы- полнения практического занятия.	15
4	Планирование и управление страте- гической и опера- тивной деятельно- стью предприятия	ОК – 3, ПК – 5	24	1. Комплект за- даний для вы- полнения практического занятия.	15
5	Экономический ана- лиз эффективности намечаемых капита- ловложений и сте- пень риска	ОК – 1, ОК – 3, ПК – 5	25	1. Комплект за- даний для вы- полнения практического занятия.	15
Всего			100		15

3 Результаты освоения учебной дисциплины, подлежащие проверке

В процессе изучения дисциплины осуществляется комплексная проверка следующих результатов обучения (Таблица 3):

Таблица 3

Индекс компетенции	Результаты обучения (описание компетенции)	Показатели оценки результата
Общекультурные компетенции		
ОК– 1	способностью к абстрактному мышлению, анализу, синтезу	Выполнение самостоятельной работы №1 «Предприятие и его цели, рыночное поведение предприятия», в ходе которой происходит: закрепление теоретических знаний по теме и дальнейшее развитие аналитических навыков студентов.
ОК– 3	готовностью к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала	Выполнение практической работы №1 «Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия», в ходе которой происходит: - развитие навыков анализа экономических показателей и формирование умения делать выводы на основе полученных данных. - формирование навыков планирования и прогнозирования жизнедеятельности предприятия на основе анализа результатов хозяйственной деятельности. Выполнение самостоятельной работы №2 «Управление процессом ценообразования. Управление затратами предприятия», в ходе которой происходит: - закрепление теоретических знаний по теме и дальнейшее развитие аналитических навыков студентов.
Профессиональные компетенции		
ПК– 1	способностью управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями	Выполнение практической работы №2 «Выбор стратегии развития предприятия на основе эксперсс-анализа его хозяйственной деятельности», в ходе которой происходит: -развитие методов принятия управленческих решений в сфере управления предприятием; -обучение конкретным методам необходимым для реализации выбранной стратегии; -формирование навыков оценки экономической эффективности предлагаемых входе деловой игры альтернативных вариантов.

Индекс компетенции	Результаты обучения (описание компетенции)	Показатели оценки результата
Общекультурные компетенции		
ПК – 5	владеть методами экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде	Выполнение самостоятельной работы №3 «Теория и оценка производства. Значение издержек в управленческих решениях», в ходе которой происходит: - закрепление теоретических знаний по теме и дальнейшее развитие аналитических навыков магистрантов. - обучение методам анализа для разработки стратегии предприятия в современных экономических условиях, продолжить формирование навыков оценки стратегических альтернатив. Выполнение самостоятельной работы №4 «Экономический анализ эффективности намечаемых капиталовложений и степень риска», в ходе которой происходит: - закрепление теоретических знаний по теме и дальнейшее развитие аналитических навыков магистрантов.

4 Оценка освоения учебной дисциплины

4.1 Формы и методы оценивания

Предметом оценки служат знания, умения и навыки, предусмотренные ФГОС по дисциплине «Управленческая экономика», направленные на формирование общекультурных и профессиональных компетенций.

Контроль и оценка освоения учебной дисциплины

Таблица 4

№ п/п	Элементы учебной дисциплины (темы/разделы)	Индекс компетенции	Форма и методы контроля	Макс балл
1	Экономическое содержание предприятия. Альтернативные модели поведения предприятия. Сущность и значение организационных и экономических процессов в деятельности предприятия	ОК – 1, ОК – 3, ПК – 5	Контроль самостоятельной работы студента	5

№ п/п	Элементы учебной дисциплины (темы/разделы)	Индекс компетенции	Форма и методы контроля	Макс балл
2	Механизмы управления пред- приятием. Планирование и управление стратегической и оперативной деятельностью предприятия. Экономическое содержание предприятия Альтернативные модели поведения предприятия	ОК – 1, ПК – 1	Контроль само- стоятельной ра- боты студента	5
3	Сущность и значение организационных и экономических процессов в деятельности предприятия. Механизмы управления пред- приятием	ОК – 3, ПК – 1	Защита практи- ческой работы №1	5
			Контроль само- стоятельной ра- боты студента	5
4	Планирование и управление стратегической и оперативной деятельностью предприятия	ОК – 3, ПК – 5	Защита практи- ческой работы №2	5
			Контроль само- стоятельной ра- боты студента	5
5	Экономическое содержание предприятия. Альтернативные модели поведения предприятия. Сущность и значение организационных и экономических процессов в деятельности предприятия	ОК – 1, ОК – 3, ПК – 5	Контроль само- стоятельной ра- боты студента	5

4.2 Методические указания и задание по выполнению курсовой работы

Курсовая работа имеет целью закрепить знания, получаемые магистрантами при изучении дисциплины «Управленческая экономика» и привить навыки самостоятельной работы по расчету технико-экономических показателей предпринимательских решений по созданию нового производства.

Курсовая работа должна содержать следующие разделы:

Введение

1. Обоснование состава и содержания технико-экономического решения по созданию нового производства.
2. Расчет потребности в материальных ресурсах.
3. Расчет потребности в основных средствах и сумм амортизационных отчислений.
4. Расчет потребности в трудовых ресурсах и средствах на оплату труда.
5. Расчет текущих издержек на производство и реализацию продукции, выполнение работ.
6. Определение выручки от реализации и критического объема производства.
7. Расчет потребности в оборотных средствах.
8. Прогнозирование денежных потоков и оценка эффективности инвестиций.
9. Определение основных технико-экономических показателей работы предприятия.
10. Расчет срока окупаемости инвестиций.

Заключение

Список использованных источников

Приложения (при необходимости).

Во введении к работе следует указать цель курсовой работы, задачи, которые необходимо решить для достижения указанной цели. Кроме того, во введении дается характеристика актуальности решаемой задачи, обосновываются необходимость этой работы, ее практическая значимость, приводятся использованные приемы и методы исследования.

Заключение по курсовой работе должно содержать выводы о степени достижения задания, т.е. степени достижения поставленной цели и полноты решения поставленных задач. Должен быть сделан вывод о целесообразности создания производства рассматриваемого продукта и о его эффективности, о динамике технико-экономических показателей, за два года функционирования предприятия.

Общий объем работы — 30 страниц машинописного текста. Цифровой материал следует оформить в таблицы.

Задание на курсовую работу выдается преподавателем на специальном бланке по форме, приведенной в Приложении А. На этом же бланке магистрант получает график контрольных точек по выполнению работы.

Варианты исходных данных представлены в Приложении Б.

1 Обоснование состава и содержания технико-экономического обоснования решения по расширению спектра услуг связи

Правильная оценка эффективности хозяйственных решений в рыночной экономике дает возможность предприятию получать, стабильные доходы, принимать обоснованные решения.

Предприятие постоянно осуществляет новые проекты, результатом которых могут быть:

- разработка и выпуск новой продукции для удовлетворения рыночного спроса;
- совершенствование производства выпускаемой продукции на базе использования более совершенных технологий и оборудования;
- экономия производственных ресурсов;
- улучшение качества продукции;
- повышение экологической безопасности.

При оценке выгодности проекта используют различные методы. Международная практика показывает, что универсальных методов, применяемых во всех технико-экономических обоснованиях, нет. Один из наиболее полных документов, содержащих описание порядка проведения технико-экономического обоснования (ТЭО), разработан Организацией Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО).

ЮНИДО рекомендует следующий состав материалов в предварительном и окончательном технико-экономическом обосновании:

- общие данные и условия;
- мощности предприятия и рынок;
- материальные факторы производства;
- место нахождения предприятия;
- проектно-конструкторская документация;
- организация производства и накладные расходы;
- трудовые ресурсы;
- планирование сроков осуществления проекта;
- финансово-экономическая оценка проекта.

Выполняемая курсовая работа предусматривает ознакомление студентов с содержанием разделов ТЭО и краткое (2-3 страницы) изложение содержания разделов ТЭО в разделе 1.1 «Обоснование состава и содержания технико-экономического решения по созданию нового производства».

2 Расчет потребности в материалах, полуфабрикатах, комплектующих изделиях, энергоносителях

Исходными данными для расчетов потребности в материальных ресурсах служит предполагаемый объем предоставляемых услуг, а также нормативная база потребностей в материальных ресурсах (нормы расхода материалов, энергоносителей, действующие цены и тарифы, возвратные отходы, стоимость возвратных отходов), содержащиеся в задании на выполнение работы.

Затраты по основным материалам на одно изделие ведутся прямым счетом по каждому из используемых материалов, комплектующих:

$$S_{\text{м}} = \sum_i H_{\text{ми}} * C_{\text{ми}} * K_{\text{м-з}} - \sum H_{\text{ои}} * C_{\text{ои}} \quad (1)$$

где $H_{\text{ми}}$ — норма расхода i -го материала на изделие, кг, г, т;
 $C_{\text{ми}}$ — цена 1-го материала за единицу, руб;
 $K_{\text{м-з}}$ — коэффициент, учитывающий транспортно-заготовительные расходы (принимается на уровне 1,05— 1,1);
 $H_{\text{ои}}$ — масса возвратных отходов, кг, г, т;
 $C_{\text{ои}}$ — цена возвратных отходов, руб.

Для комплектующих изделий также учитывают транспортно-заготовительные расходы. Результаты расчета оформлены в таблице 1.

Таблица 1 - Расчет потребности в сырье, материалах и комплектующих изделиях на единицу продукции

Наименование материала	Норма расхода	Цена ед., руб.	Возвратные отходы		Общие затраты, руб.
			Вес, кг	Цена единицы, руб.	
1	2	3	4	5	6
Материал 1					
Материал 2					
Комплектующие					

Для изготовления изделия требуются также вспомогательные материалы, топливо, энергия. Для предварительного ТЭО допустимо воспользоваться укрупненной группировкой и структурой материальных затрат по аналогичным изделиям. Таким образом, зная сумму по одному элементу материальных затрат (в данной методике она представлена итогом таблице 1) и годовой объем выпуска, можно определить и общую сумму затрат на годовой выпуск.

В задании на работу приведен выпуск при полном освоении производственной мощности (для второго года производства продукции), и именно эти данные следует использовать в расчетах, если руководитель работы не изменит задание. Расчет потребности в материальных ресурсах на годовой выпуск продукции представьте в таблице 2.

Таблица 2 - Потребности в материальных ресурсах на годовой выпуск, тыс. руб.

Составляющие элемента «материальные затраты»	Удельный вес в составе элемента «материальные затраты»	Сумма, тыс.руб.
1	2	3
1. Сырье, материалы, комплектующие изделия, покупные полуфабрикаты	10	

Продолжение таблицы 2

1	2	3
2. Вспомогательные материалы, запасные части для ремонта оборудования, работы и услуги производственного характера	15	
3. Топливо, энергия	75	
Всего материальных затрат	100	

Объем производства продукции в нашем расчете изменяется по годам расчетного периода при освоении производственной мощности. Для изучения динамики материальных затрат при изменении объема производства в составе материальных затрат выделите зависимые от объема производства и независимые от объема производства.

Определите сумму материальных затрат, прямым счетом относимых на себестоимость продукции и входящих в состав косвенных расходов. Укажите, как по существующей классификации называют такие затраты. Дайте характеристику каждому из названных видов затрат.

Опираясь на данные аналогичных предприятий, примем удельный вес условно-переменных расходов в составе основных и вспомогательных материалов, запасных частей для ремонта оборудования равным 30%, в составе топлива и энергии - 60%. Результаты расчета покажите в таблице 3.

Таблица 3 - Материальные затраты на производство продукции (при полном освоении производственной мощности)

Элементы затрат	На годовой выпуск (при полном освоении)			На единицу продукции (при полном освоении)		
	Сумма, тыс. руб.	В том числе		Сумма, тыс. руб.	В том числе	
		условно- постоянные	условно- переменные		условно- постоян- ные	условно- перемен- ные
1	2	3	4	5	6	7
Сырье, основные материалы, комплектующие изделия, полуфабрикаты						
Вспомогательные материалы, запасные части для ремонта, работы и услуги производственного характера						
Топливо, энергия, приобретаемые со стороны						
Всего материальных затрат						

3 Расчет потребности в основных средствах и сумм амортизационных отчислений

3.1 Расчет количества технологического оборудования

Расчет потребности в оборудовании ведется на основе общей трудоемкости программы выпуска продукции (исходные данные) и режима работы предприятия по формуле:

$$K_{обj} = \frac{N^{год} * t_j}{F_{эф} * K_{внj}} \quad (2)$$

где $K_{обj}$ - потребность в оборудовании j-го вида, шт. (определяется путем округления расчетного значения в большую сторону);

$N^{год}$ — количество абонентов (при полном освоении производственной мощности), шт.;

t_j - трудоемкость работ, выполняемых на j-м оборудовании, нормо-часов (из исходных данных);

$K_{внj}$ - коэффициент выполнения норм при работе на оборудовании j-го вида;

$F_{эфj}$, - эффективный фонд времени работы оборудования j-го вида.

$$F_{эфj} = D_p * m * t_p \left(1 - \frac{K_{потерь}}{100}\right) \quad (3)$$

где число рабочих дней в году ($D_p = 260$);

m - число смен работы оборудования (обычно работа ведется в одну или две смены);

t_p — продолжительность рабочего дня (принять равной 8 ч);

$K_{потерь}$ - плановые потери рабочего времени на ремонт и наладку оборудования ($K_{потерь}$ - от 5 до 10%).

При определении количества принятого оборудования следует предусмотреть загрузку оборудования на уровне 90—95%.

Расчет оформите в таблице 4.

Таблица 4 - Расчет потребности в технологическом оборудовании

Наименование оборудования	Трудоемкость годового выпуска, ч ($N^{год} t_j$)	Годовой фонд времени работы оборудования, ч ($F_{эф}$)	Коэффициент выполнения норм, $k_{вн}$	Количество оборудования	
				Расчетное	Принятое (округленное)
1	2	3	4	5	6
1.Распределительные шкафы					
2.Кроссовое оборудование					

Продолжение таблицы 4

1	2	3	4	5	6
3.Периферийные устройства					
4.Штативы					
5.Коммутаторы					
Итого					

Определите первоначальную стоимость оборудования связи, принимая во внимание его оптовую цену (исходные данные), а также затраты на его транспортировку ($k_{тр} = 5 - 15\%$), затраты на строительно-монтажные работы по подготовке фундамента ($k_{см} = 20\%$), затраты на монтаж и освоение оборудования ($k_m = 10 — 15\%$).

Данные о затратах указаны в процентах от оптовой цены оборудования.

Результаты оформите в таблице 5.

Таблица 5 - Расчет стоимости технологического оборудования

Наименование оборудования	Оптовая цена единицы оборудования, тыс. руб.	Количество оборудования, шт.	Балансовая (первоначальная) стоимость
1.Распределительные шкафы			
2.Кроссовое оборудование			
3.Периферийные устройства			
4.Штативы			
5.Коммутаторы			
Итого			

3.2 Определение потребности в основных средствах

Общая потребность в основных средствах распределена по элементам их видовой структуры.

Используя приведенную в таблице информацию по аналогичным предприятиям отрасли и данные о стоимости рабочих машин и оборудования, определенные в таблице 5, можно определить общую сумму и видовую структуру основных средств проектируемого предприятия.

Таблица 6 - Расчет потребности в основных средствах

Элементы основных фондов	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.
1. Земельные участки и объекты природопользования	—	
2. Здания	10,0	
3. Сооружения	30%	
4. Машины и оборудование:		
а) силовые машины и оборудование	4%	
б) технологическое оборудование	42%	
в) измерительные, регулирующие приборы и оборудование		
г) вычислительная техника	2,0	
д) прочие машины и оборудование		
5. Транспортные средства	6,0	
6. Производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности	5,0	
7. Другие виды основных средств	1,0	
Итого	100	

3.3 Расчет суммы амортизационных отчислений

Расчет годовой стоимости амортизационных отчислений выполняется на основании первоначальной стоимости по соответствующему элементу основных средств и норм амортизационных отчислений (см. приложение В) и сводится в таблице 7.

Таблица 7 - Расчет годовой суммы амортизационных отчислений

Наименование элементов основных средств	Первоначальная стоимость, тыс. руб.	Годовая норма амортизации, %	Годовая сумма амортизационных отчислений
1	2	3	4
1. Земельные участки и объекты природопользования	-		
2. Здания			
3. Сооружения			
4. Машины и оборудование:			
а) силовые машины и оборудование			
б) рабочие машины и оборудование			
в) измерительные, регулирующие приборы и оборудование			
г) вычислительная техника			
5. Транспортные средства			

Продолжение таблицы 7

1	2	3	4
6. Производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности			
7. Другие виды основных средств			
Итого			

Расчет годовой суммы амортизационных отчислений предлагается осуществить линейным способом исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и нормы амортизации, исчисленной самостоятельно в соответствии со ст. 258 и 239 главы 25 Налогового кодекса и Постановлением «О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы» от 01.01.02 №1.

Для расчета нормы амортизации необходимо самостоятельно выбрать срок полезного использования основных фондов из разрешенного диапазона.

4 Расчет потребности в трудовых ресурсах и средствах на оплату труда

Определите потребность в трудовых ресурсах для выполнения запланированного выпуска объема выпуска изделий при полном использовании производственной мощности (объем выпуска продукции для второго года выпуска) с разделением по категориям промышленно-производственного персонала.

Расчет потребности в персонале начинается с расчета численности рабочих на нормируемых работах. Если программа производства $N^{\text{год}}$ задана на год, фонд времени одного рабочего при 40-часовой рабочей неделе, продолжительности отпуска 24 дня составляет 1780 ч ($F_{\text{эф}}$) и сложившийся показатель выполнения норм ($K_{\text{вн}}$), то численность рабочих для работы на i -м оборудовании ($Ч_{ip}$) составит:

$$Ч_{ip} = \frac{N^{\text{год}} * t_i}{F_{\text{эф}} * K_{\text{вн}}} \quad (4)$$

Необходимо определить численность по каждой из специальностей, соответствующей указанным работам в задании, и заполнить графы в табл. 8 (для полного освоения производственной мощности).

При определении численности расчетное число рабочих по каждой специальности следует округлять в большую сторону.

Таблица 8 - Расчет численности основных рабочих

Специальность рабочего	Трудоемкость единицы продукции, нормо-ч	Программа выпуска, шт.	Коэффициент выполнения норм	Численность рабочих	
				расчетная	принятая
1. оператор					
2.					
Итого					

Структура персонала предприятия аналогичного профиля приведена в Приложении Д. В таблице 9 оформите результаты расчета численности персонала.

Таблица 9 - Расчет численности персонала предприятия

Категория персонала	Численность	Удельный вес,
1. Рабочие - всего В том числе: рабочие, занятые обслуживанием оборудования;		
2. Руководители		
3. Специалисты		
4. Служащие		
5. Прочий персонал		
Итого		100

Определение расходов на оплату труда персонала начинается с расчета оплаты производственных рабочих, занятых обслуживанием оборудования.

Если известны количество абонентов $N^{\text{год}}$ (для второго года выпуска продукции), технологическая трудоемкость ($t_{\text{шт}}$), разряд работ (T_i), тарифная ставка C_{Ti} , то основная заработная плата производственных рабочих-сдельщиков на i - й операции ($Z_{сдi}$) составит:

$$Z_{сдi} = N^{\text{год}} * t_{\text{шт}i} * k_{\text{тш}} * C_{Ti} \quad (5)$$

где $N^{\text{год}}$ — количество изделий, производимых в год, шт.;

$t_{\text{шт}i}$ - норма времени на i -ой операции на 1 абонента;

$k_{\text{тш}}$ — тарифный коэффициент, соответствующий разряду на (-и операции (тарифные коэффициенты приведены в приложении Г);

C_{Ti} — тарифная ставка первого разряда.

Повторите расчет по всем операциям, заполните в таблице 10.

Таблица 10 - Расчет оплаты труда по сдельным расценкам

Вид работ	Разряд работ	Часовая тарифная ставка первого разряда,руб./ч	Тарифный коэффициент	Годовая оплата труда по сдельным расценкам, руб.
1	2	4	5	6
1. оператор связи				
2. электромонтер				
Итого	*	*	*	*

Для укрупненных расчетов допускается использовать данные о структуре фонда оплаты труда на аналогичных предприятиях. Годовой фонд оплаты труда (табл. 11) всего персонала рассчитайте, используя данные о структуре фонда оплаты труда (Приложение Д).

Размер премии можно принять на уровне 25% от основной заработной платы. Дополнительная заработная плата составляет от 10% от суммы основной заработной платы (оплаты труда по сдельным расценкам, тарифным ставкам и окладам) и премии.

Таблица 11 - Фонд заработной платы персонала

Категория персонала	Удельный вес в фонде оплаты труда	Фонд				Всего оплата труда, тыс. руб.
		оплата труда по сдельным расценкам	з/п по тарифным ставкам и окладам	премии	Дополнительная з/п	
1	2	3	4	5	6	7
1. Рабочие – всего В том числе: рабочие, занятые обслуживанием оборудования; операторы, занятые предоставлением услуг						
2.Руководители						
3.Специалисты						
4. Служащие						
5. Прочие						
Итого	100					

5 Расчет текущих издержек на производство и реализацию продукции

Данные о текущих затратах на производство и реализацию продукции по результатам ранее выполненных разделов оформите в таблице 12.

Материальные затраты были рассчитаны в таблице 3, фонд оплаты труда - в таблице 11, амортизационные отчисления - в таблице 7, прочие затраты принимаем на уровне 6% от общей суммы текущих затрат на производство.

Таблица 12 - Затраты на производство продукции (при полном освоении производственной мощности)

Элемент затрат	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %
1	2	3
1. Материальные затраты		
2. Расходы на оплату труда		
3. Отчисления в социальные фонды (30,2% от стр. 2)		
4. Амортизационные отчисления		
5. Прочие затраты		6
Итого текущие затраты на производство		100

График реализации работ предполагает, что полное использование производственной мощности будет достигнуто во втором году реализации проекта.

Для определения суммы затрат на производство продукции в период неполного использования мощности необходимо, выделив переменную и постоянную часть в составе затрат, рассчитать себестоимость всей выпущенной продукции для периода освоения и полной загрузки производственной мощности и заполнить таблице 13.

Заполнение таблице 13, начните с колонок 5-7, используя данные таблицы о сумме и распределении материальных затрат на переменные и постоянные в графах 2, 3, 4 таблицы 3. Затем из затрат на оплату труда в таблицу выделите переменные и постоянные составляющие. Очевидно, что заработная плата рабочих, оплачиваемых по сдельным расценкам, - это переменные расходы, а заработная плата персонала, оплачиваемого повременно, представляет собой условно-постоянные расходы.

Социальные отчисления рассчитывается по ставке 30,2% от суммы заработной платы (основной, дополнительной, премий).

Амортизационные отчисления рассчитаны в таблице, отнесем их к постоянным расходам. Все прочие затраты отнесем к условно-постоянным расходам.

При освоении производства объем произведенной продукции в соответствии с исходными данными меньше, чем при полной загрузке мощности во второй и последующие годы производства продукции.

В соответствии с этим общая сумма переменных затрат (в гр. 3 таблицы 13) соответственно уменьшена (по сравнению с гр. 6 табл. 3), а величина условно-постоянных затрат (гр. 4 таблицы 13) не изменится.

Таблица 13 - Затраты на годовой выпуск продукции

Элемент затрат	Освоение			Полное использование мощности		
	В том числе			В том числе		
	Всего	условно-переменные	условно-постоянные	Всего	условно-переменные	условно-постоянные
1. Материальные затраты - всего В том числе: 1.1. Сырье, материалы, комплектующие изделия, покупные полуфабрикаты 1.2. Вспомогательные материалы 1.3. Топливо, энергия со стороны						
1. Оплата труда – всего в том числе: основных рабочих вспомогательных Руководителей Специалистов Служащих Прочего персонала						
3. Отчисления на социальное страхование						
4. Амортизационные отчисления						
5. Прочие затраты						
Всего затрат						

Данные в графах таблице 13 получаются делением данных соответствующих на объем производства для полного использования мощности (гр. 5,6,7) или для периода освоения (гр. 2,3,4).

6 Определение выручки от продаж продукции, работ, услуг и финансовых результатов реализации проекта и критического объема производства

Показатель объема услуг является одним из ведущих в оценке хозяйственной деятельности, который выражает конечный результат производственной деятельности предприятия связи по предоставлению услуг связи. Он характеризует уровень потребления, а также служит основой для расчета собственных доходов. Все экономические финансовые показатели работы предприятия зависят от плана развития сети. План развития сети включает в себя следующие показатели:

- количество абонентов (физические и юридические лица) на конец

прогнозируемого периода;

- ввод емкости на сети в прогнозируемом периоде по категориям потребителей.

Абонентская база по каждому сектору, вводимая в текущем году определяется по формуле:

$$N_{Cj} = N_C I_j, \quad (6)$$

где N_{Cj} – вводимое количество абонентов сектора в j -ом году;

N_C – общее количество абонентов в секторе;

I_j – уровень освоения проектной мощности в j -ом году.

Доходы от реализации услуг связи определяются по видам услуг, а для местной телефонной связи и по группам абонентов в соответствии с распределением по тарифным планам – по каждому году рассматриваемого периода.

Общий доход определяется по формуле:

$$D_{\text{ОБЩ } j} = D_{\text{ДОСТУП } j} + D_{\text{АБ } j} + D_{\text{МТС } j} + D_{\text{ЗОН } j} + D_{\text{ADSL } j}, \quad (7)$$

где $D_{\text{ДОСТУП } j}$ – доходы от предоставления доступа абонентов в j -ом году, тыс. руб.;

$D_{\text{АБ } j}$ – доходы от предоставления местного телефонного соединения в j -ом году, тыс. руб.;

$D_{\text{МТС } j}$ – доходы от междугородной и международной связи в j -ом году, тыс. руб.;

$D_{\text{ЗОН } j}$ – доходы от внутризоновой связи в j -ом году, тыс. руб.

$D_{\text{ADSL } j}$ – доходы от предоставления выделенного доступа к сети Интернет в j -ом году, тыс. руб.

Доходы от предоставления доступа в каждом секторе определяются по формуле:

$$D_{\text{ДОСТУП } j} = N_{Cj} \times C_{\text{ДОСТУП } j}, \quad (8)$$

где N_{Cj} – количество абонентов сектора в j -м году;

$C_{\text{ДОСТУП } j}$ – стоимость организации доступа абонентов сектора j -ом году, тыс. руб.

Аналогично рассчитываются доходы от выделенного доступа к сети Интернет.

Доходы от предоставления местного телефонного соединения в каждом секторе определяются по формуле:

$$D_{ABj} = D_{ПОВРЕМj} + D_{БЕЗЛИМj} + D_{КОМБj}, \quad (9)$$

где $D_{ПОВРЕМj}$ – доходы за предоставление местного телефонного соединения с использованием повременной системы оплаты в j -м году, тыс. руб.;

$D_{БЕЗЛИМj}$ – доходы за предоставление местного телефонного соединения с использованием абонентской системы оплаты в j -м году, тыс. руб.;

$D_{КОМБj}$ – доходы за предоставление местного телефонного соединения с использованием комбинированной системы оплаты в j -м году, тыс. руб.

Доходы за предоставление местного телефонного соединения при наличии технической возможности осуществления повременного учета определяются по формуле:

$$D_{ПОВРЕМj} = (N_{Пj} \times C_{AB.Л.} + N_{Пj} \times T_{AB.Л.} \times 0,26) \times 12, \quad (10)$$

где $C_{AB.Л.}$ – ежемесячная плата за предоставление абоненту в постоянное пользование абонентской линии, руб./лин.;

$N_{Пj}$ – количество абонентов с повременным тарифным планом;

$T_{AB.Л.}$ – трафик на одну абонентскую линию, мин/лин.;

0,26 – стоимость одной минуты, руб.

12 – количество месяцев в году.

Доходы за предоставление местного телефонного соединения с использованием абонентской системы оплаты определяются по формуле:

$$D_{ABj} = N_{ABj} \times C_{ABj} \times 12, \quad (11)$$

где N_{ABj} – количество абонентов с использованием абонентской системы оплаты;

C_{ABj} – величина ежемесячная плата при использовании абонентской системы оплаты, руб./лин.

Доходы за предоставление местного телефонного соединения с использованием комбинированной системы оплаты определяются по формуле:

$$D_{КОМБj} = (N_{КОМБj} \times (C_{AB.Л.} + 90) + N_{КОМБj} \times T_{СВЕРХ.} \times 0,20) \times 12, \quad (12)$$

где $N_{КОМБj}$ – количество абонентов с использованием комбинированной системы оплаты;

$C_{AB.Л.}$ – ежемесячная стоимость платы за абонентскую линию, руб./лин.;

90 – абонентская плата по комбинированному тарифу, руб.;

$T_{СВЕРХ}$ – трафик сверх норматива, мин/лин.

Примечание:

- доходы от предоставления доступа и местного телефонного соединения рассчитываются с учетом инфляции по годам (приложение Б, таблица Б2);

- доходы от предоставления доступа и местного телефонного соединения для физических лиц рассчитываются без учета налога на добавленную стоимость (НДС=18%).

При определении *доходов от междугородной и международной связи* в связи с изменением взаимоотношений с ОАО «Ростелеком» используется следующая формула доходов:

$$D_{MTCj} = D_{ПРИСОЕДИНЕНИЯij} + D_{СОДЕЙСТВИЯij}, \quad (13)$$

где $D_{ПРИСОЕДИНЕНИЯij}$ – доходы по договору присоединения от абонентов i -го сектора в j -ом году;

$D_{СОДЕЙСТВИЯij}$ – доходы по договору присоединения от абонентов i -го сектора в j -ом году;

$$D_{ПРИСОЕДИНЕНИЯij} = (T_{ИСХ.МАГij} + T_{ИСХ.М/Нij} + T_{ВХ.МАГij} + T_{ВХ.М/Нij}) \times 0,46 \times 12, \quad (14)$$

$$D_{СОДЕЙСТВИЯij} = (T_{ИСХ.МАГij} + T_{ИСХ.М/Нij}) \times 0,253 \times 12, \quad (15)$$

где $T_{ИСХ.МАГij}$ – исходящий магистральный трафик абонентов i -го сектора в j -ом году, тыс. мин.;

$T_{ИСХ.М/Нij}$ – исходящий международный трафик абонентов i -го сектора в j -ом году, тыс. мин.;

$T_{ВХ.МАГij}$ – входящий магистральный трафик абонентов i -го сектора в j -ом году, тыс. мин.;

$T_{ВХ.М/Нij}$ – входящий международный трафик абонентов i -го сектора в j -ом году, тыс. мин.;

0,46 – доля доходов от ОАО «Ростелеком».

$$T_{ИСХ.МАГij}, T_{ИСХ.М/Нij}, T_{ВХ.МАГij}, T_{ВХ.М/Нij} = N_{Cij} \times T_{ЛИН}, \quad (16)$$

где N_{Cij} – количество абонентских линий в секторе;

$T_{ЛИН}$ – трафик на линию, мин/линию.

Доходы от внутризонавой связи по каждому сектору определяются по формуле:

$$D_{\text{ВНУТРИЗОН } j} = N_{Cj} \times T_{\text{ЛИН}} \times C_{\text{МИН}} \times 12, \quad (17)$$

где N_{Cj} – количество абонентских линий в секторе в j-ом году;

$T_{\text{ЛИН}}$ – трафик на линию, мин/линию;

$C_{\text{МИН}}$ – стоимость минуты, руб.

Результаты расчета доходов от основной деятельности сводятся в таблицу 14.

Таблица 14 – Доходы от основной деятельности

Доходы	Период освоения	Полное использование мощности
1. Доходы от предоставляемых услуг		
2. Доходы от предоставления местного телефонного соединения		
3. Доходы от международной и междугородной связи		
4. Доходы от внутризоновой связи		
5. Доходы от предоставления доступа в Интернет		
Общий доход (выручка)		

Выручка от продаж рассчитывается без учета косвенных налогов. Результаты расчета заносятся в таблицу 15, и далее в ней же показывается расчет прибыли от продаж продукции и чистой прибыли.

Ставка налога на прибыль принимается по действующему законодательству 20%.

Таблица 15 - Отчет о финансовых результатах

Показатель	Освоение	Полная мощность
1. Выручка от продаж продукции, работ, услуг	15000,0	30 000,0
2 Себестоимость реализованной продукции	16 000,0	20 000,0
3. Прибыль от продаж (стр.1 – стр.2)	-1000,0	10 000,0
4. Налог на прибыль (20% от стр.3)	-	2000,0
5. Чистая прибыль	-	8 000.0

Анализ критического объёма продаж позволяет оценить степень коммерческой надёжности организации, т.е. её устойчивость к снижению спроса и соответственно объёма продаж.

Для расчёта критического объёма продаж необходимо разделить все расходы организации на переменные и постоянные, что почти невозможно по данным бухгалтерской отчётности.

К переменным затратам условно можно отнести материальные затраты практически в полном объёме, значительную часть затрат на оплату труда и отчислений на социальные нужды.

Все остальные затраты можно квалифицировать как постоянные.

На основе этой информации расчёт критической выручки (или критического объёма продаж в денежном выражении) выглядит следующим образом:

$$Окр = \frac{P_{пост.}}{I - \frac{P_{пер.}}{B}} \quad (18)$$

где Окр. – критический объём продаж в денежном выражении;

$P_{пост.}$ – постоянные расходы;

$P_{пер.}$ – переменные расходы;

B – выручка от продажи.

Значение критического объёма продаж даёт возможность рассчитать запас коммерческой надёжности, который показывает, какое падение объёма продаж может организация выдержать, прежде чем попадёт в зону убытков:

$$З_{кн.} = \frac{B - Окр.}{B} \cdot 100 \quad (19)$$

Анализируя результаты расчётов, следует оценить достаточность запаса коммерческой надёжности организации (он не должен быть меньше 10%), а также оценить операционный риск организации. Операционный риск связан с удельным весом постоянных расходов, чем он больше, тем больше возможный убыток организации в случае падения объёма производства и продаж, но в то же время значительные постоянные затраты позволяют организации резко увеличивать прибыль в благоприятные периоды своей деятельности, в условиях роста объёма реализации. Таким образом, в процессе анализа надо сопоставлять структуру расходов и общую динамику объёма реализации. Показателем, оценивающим уровень операционного риска, является уровень операционного рычага, который рассчитывается по формуле:

$$Уор. = \frac{B - P_{пер.}}{Пд.} \quad (20)$$

где Уор. – уровень операционного рычага;

Пд. – прибыль до уплаты процентов и налога на прибыль.

Уровень операционного рычага показывает на сколько процентов изменится прибыль до уплаты процентов и налога на прибыль при изменении выручки на 1%. При благоприятной конъюнктуре допустимо высокое значение показателя и, наоборот, при ухудшении положения на рынке, значение

показателя должно быть невысоким. Алгоритм расчёта показателей анализа безубыточности приведён в таблице 16.

Таблица 16 – Анализ безубыточности

Показатель	Предыдущий год	Отчётный год	Темп прироста показателя, %
Выручка (нетто) от продажи, тыс.руб.			
Переменные затраты (материальные затраты и 50% затрат на оплату труда и отчислений на социальные нужды), тыс.руб.			
Постоянные затраты (суммарные затраты минус переменные затраты), тыс.руб.			
Прибыль от продаж, тыс.руб.			
Безубыточный объём продаж, ед.			
Запас коммерческой надёжности, (критическое отклонение фактической выручки от критической), %			
Уровень операционного рычага			

Расчет точки безубыточности следует проиллюстрировать графиком (рисунке 1).

Три главные линии показывают зависимость переменных затрат, постоянных затрат и выручки от объема производства. Критический объем производства ($N_{кр}$) показывает объем производства, при котором величина выручки от реализации (B_p) равна её совокупным затратам на производство и реализацию продукции ($VC_{ед} \cdot N + FC$)

7 Расчет потребности в оборотных средствах

Расчет потребности в оборотных средствах требует точных данных об условиях поставки материалов, организации расчетов с поставщиками, нормах запаса и множества других данных.

Для нашего укрупненного расчета используем прямой метод для расчета потребности в оборотных средствах для создания производственных запасов сырья, материалов, вспомогательных материалов, запасных частей, топлива (оформим расчет в таблице 17) и косвенный метод расчета по всем остальным составляющим.

Потребность в оборотных средствах для создания запасов определим по нормативу производственных запасов:

$$H_{из} = Q_{сут} (N_{тз} + N_{пз} + N_{стр}) = Q_{сут} * N_3, \quad (21)$$

где $Q_{сут}$ - среднесуточное потребление материалов;

$N_{тз}$ – норма текущего запаса, дней;

$N_{пз}$ – норма подготовительного запаса, дней;

$N_{стр}$ – норма страхового запаса, дней;

N_3 – норма запаса, дней.

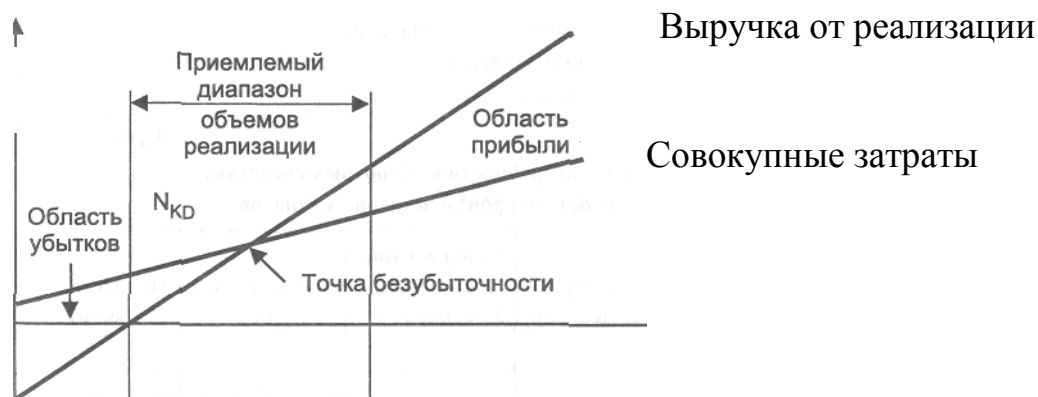


Рисунок 1- График безубыточности

Таблица 17 - Расчет потребности в оборотных средствах в составе производственных запасов

Наименование составляющих в составе запасов	Годовой расход, тыс. руб.	Среднесуточный расход, тыс. руб./сутки	Норма запаса, дней	Потребность, тыс. руб.
1. Основные материалы			30	
2. Вспомогательные материалы			60	
3. Топливо, энергия со стороны			60	
Итого				

Косвенный метод расчета основан на показателе объема реализованной продукции и оборачиваемости оборотных средств в днях.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств показывает, сколько оборотов совершили оборотные средства за анализируемый период (квартал, полугодие, год).

$$K_{об} = \frac{\text{Объем реализованной продукции за период}}{\text{средний остаток оборотных средств за период}} \quad (22)$$

Продолжительность одного оборота (Д) (дни):

$$Д = \text{Число дней в отчетном периоде} / K_{об} \quad (23)$$

Если известны оборачиваемость оборотных средств в днях (Д) и объем

реализованной продукции за период, то можно определить средний остаток оборотных средств за период.

В данном расчете обратимся к информации по предприятиям соответствующей отрасли промышленности.

Для косвенного метода расчета считаем, что продолжительность оборота по составляющим оборотных средств (Д):

- расходы будущих периодов 10 дней,
- дебиторская задолженность 30 дней.

Соответственно, зная продолжительность периода в календарных днях и объем реализованной продукции, можно определить потребность в составляющих оборотных средств (таблица 18).

Таблица 18 - Расчет потребности в оборотных средствах

Составляющие оборотных средств	Потребность, тыс. руб.	
	Освоение	Полная мощность
1. Производственные запасы		
2. Расходы будущих периодов		
3. Дебиторская задолженность		
4. Денежные средства		
Итого		

Следует учесть, что для расчета потребности в средствах для производственных запасов, расходов будущих периодов, объем продукции учитывают по себестоимости, а для определения размера дебиторской задолженности - по выручке от продаж в оптовых ценах предприятия.

Резерв денежных средств (в виде наличности в кассе или на банковских счетах) может достигать 5% от оборотного капитала.

Обратите внимание на то, что при увеличении объема производства предприятию потребовалось привлечь дополнительные средства.

8 Расчёт эффективности инвестиций

Таблица 19 - Расчёт экономической оценки инвестиций

Наименование	Годы					
	1	2	3	4	5	Всего
1 Приток денежных средств						
1.1 Доходы от основной деятельности						
ИТОГО:						
2 Отток средств						
2.1 Общие инвестиции (<i>сумма капитальных вложений</i>)						
2.2 Эксплуатационные расходы (без амортизационных отчислений)						
2.3 Уплаченные налоги из прибыли (<i>сумма налога на прибыль</i>)						
ИТОГО: п. 2.1+2.2+2.3						
3 Чистый поток денежных средств (раздел 1 – раздел 2)	А	Б	В			

Продолжение таблицы 19

1	2	3	4	5	6	7
4 То же нарастающим итогом	A	=A+ Б	=A+ Б+В			
5 Коэффициент дисконтирования $1/(1+E_n)^t$	T=0 1	T=1 0,91	T=2 0.83	T=3	T=4	T=5
6 Чистый дисконтированный поток денежных средств (стр3*стр5)						
7 То же нарастающим итогом(аналогично п.4						

Доход от продаж (выручка от реализации), себестоимость и уплаченные налоги приведены в табл. 15. Все вложения основного капитала рассчитаны нами в табл. 6. Потребность в оборотном капитале определена в табл. 18. Амортизационные отчисления не являются выплатой, поэтому в расчете не выступают элементом оттока средств для предприятия.

Для определения эффективности инвестирования средств предпринимателя в проект необходимо определить чистую текущую стоимость на основе денежных потоков, обусловленных производственной деятельностью предприятия, вложениями капитала в основные фонды и оборотные средства.

Чистую текущую стоимость определяют дисконтированием (при постоянной ставке процента и отдельно для каждого года) разницы между годовыми оттоками и притоками денег по проекту, накапливаемыми в течение жизни проекта. Эта разница приводится к моменту времени, когда предполагается начало осуществления проекта:

$$NPV = \sum_{t=0}^T CF_t \frac{1}{(1+r)^t} \quad (24)$$

где CF_t - денежный поток в году t (в нашем расчете показан в стр. 3 табл. 8. 1 с учетом знака. При этом «—» означает, что выплаты больше притоков средств, «+» означает, что притоки средств от проекта превышают оттоки); T -э экономический срок жизни инвестиций;

r - ставка сравнения, используемая для сравнения разновременных денежных потоков к одному моменту времени (в нашем примере к году «0»).

Ставка сравнения определяется на основе сопоставления безрисковой ставки и премии за риск. Если предполагается, что риск инвестирования в данный проект низкий, то премия за риск от 3 до 6%, если риск средний -от 7 до 12%, если достаточно высокий - от 13 до 15%, если высокий - от 16 до 20%. Примите безрисковую ставку на уровне от 2 до 4%. В расчете чистой текущей стоимости ставка участвует в долях единицы.

Коэффициент дисконтирования рассчитывается по формуле $1 : (1+r)^t$ соответственно для года «0» равен единице, например, для первого года при ставке 10% составит $1 : (1 + 0.10)^1 = 0,909$.

Если по проекту чистая текущая стоимость — величина положительная, то предприниматель получает по данному проекту инвестирования не только свой

вложенный капитал, но и доход выше, чем по альтернативным доступным для него способам. По гр. 6 в таблице можно определить момент времени, когда вложенный капитал вернется с доходом, не ниже чем по альтернативным вариантам инвестирования. Это срок окупаемости проекта с учетом фактора времени («дисконтированный срок окупаемости»).

9 Расчет основных технико-экономических показателей работы организации

Основные технико-экономические показатели по проектируемой организации рассчитайте для периода освоения и полной загрузки производственной мощности и сведите в таблице 20, обязательно дополнив всеми необходимыми формулами и расчетами.

Таблица 20 - Основные технико-экономические показатели

Показатель	Освоение	Полная мощность
1. Количество абонентов, шт.		
2. Объем реализации продукции в стоимостном измерении, тыс. руб.		
3. Себестоимость единицы продукции, руб., в том числе: условно - постоянные расходы условно - переменные расходы		
4. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.		
5. Среднегодовой остаток оборотных средств, тыс. руб.		
6. Среднесписочная численность ППП В том числе по категориям: рабочие, занятые обслуживанием оборудования операторы, занятые предоставлением услуг руководители специалисты служащие прочий персонал		
7. Фонд оплаты труда персонала, тыс.руб.		
8. Амортизационные отчисления, тыс.руб.		
9. Стоимость ежегодно потребляемых в производстве сырья, материалов, топлива, энергии, тыс.руб.		
10. Выработка на одного работающего, руб./чел. в год.		
11. Фондоотдача основных производственных фондов, руб./руб.		
12. Фондоемкость, руб./руб.		
13. Рентабельность производства, %		
14. Рентабельность продукции, %		
15. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств		
16. Период оборота оборотных средств, дней.		

Все расчеты сопроводите выводами о причинах изменения показателей по годам расчетного периода.

Задание на курсовую работу по дисциплине
Экономика и организация производства

Тема «Технико-экономическое обоснование создания новой организации»

Студент... _____

Исходные данные:

Вариант.....

1. Наименование услуг.....
2. Проектная мощность услуги связи.....абонентов в год
3. Исходные данные для расчета материальных затрат

Таблица А1

Показатели	Материал М1	Материал М2
Норма расхода, кг		
Цена за 1 кг, руб.		
Возвратные отходы. % от нормы расхода		
Цена возвратных отходов за 1 кг, руб.		

Затраты покупных комплектующих на одно изделие, _____ руб.

4. Исходные данные для расчетов по труду

Таблица А2

Виды работ	1	2	3	4	5
Трудоемкость, нормо-ч					
Разряд работ					
Цена оборудования, тыс. руб.					

5. Коэффициент выполнения норм.....

5. График реализации проекта:

период сооружения проекта..... года

общий период производства..... лет

освоение производства, % от проектной мощности:

_____ год реализации проекта..... %

_____ год реализации проекта..... %

_____ год реализации проекта%

Дата выдачи задания _____

Руководитель проекта _____

Дата защиты _____ Оценка _____

Исходные данные для выполнения курсовой работы

Таблица Б1

Показатели	Данные по вариантам									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Количество абонентов во второй год и последующие годы расчетного периода	1000	1000	1000	1000	2000	2000	2000	3000	3000	3000
2. Количество абонентов в первый год	500	400	300	600	1500	1600	1000	750	1000	1000
3. Длительность расчетного периода, лет	5	5	6	6	5	5	7	7	5	6
4. Данные о материалах										
Материал М1:										
норма расхода, кг	75	80	85	70	65	60	55	50	45	40
цена за 1 кг	2,0	2,5	4,5	5,5	3,5	3,8	4,8	5,2	6,4	5,4
возвратные отходы, кг	7,5	10,0	8,5	7,0	6,5	6,0	5,5	5,0	4,5	4,0
цена за 1 кг	0,3	0,5	0,9	1,1	0,7	0,8	0,9	0,7	0,6	0,5
Материал М2:										
норма расхода, кг	50	60	70	80	85	90	95	100	105	110
цена за 1 кг	4,5	5,0	7,0	3,0	8,0	3,0	9,0	3,0	4,0	10,0
возвратные отходы, кг	5,0	6,0	6,0	7,0	8,5	9,3	9,5	10,0	1,1	6,5
цена за 1 кг	0,5	0,7	0,8	0,5	0,8	0,7	0,9	0,3	0,8	0,6
Комплекующие изделия на сумму, руб.	150	160	170	180	190	200	210	220	230	240
5. Обслуживаемое оборудование										
1-ый вид работ	Рш 1	К	Ко 3	Рш 4	Ш 5	К	Рш	Ко 3	Рш	Рш
2-ой вид работ	Ко 2	Ко 4	Рш 3	Ко 1	Ко 5	Ко 1	Ко 2	Рш 3	К	Ко 4
3-ий вид работ	Пу 3	Рш 2	Пу 2	Пу 2	Пу 4	Пу 5	К	Пу 4	Ко 3	Ш 1
4-й вид работ	Ш 1	Ш 2	Ш 3	Ш 4	Рш 5	Ш 4	Ш 3	Ш 1	Ш 2	Ко
5-ый вид работ	К	К	К	К	К	Рш	Пу 4	К	К	К
6. Норма времени, мин на 1 абонента (числитель) и разряд работ по видам работ (знаменатель)										
Предоставление услуг связи:	7/3	3/2	4/3	5/5	6/4	4/3	3/5	5/4	4/2	8/6
- 1-ый вид работ										
- 2-ой вид работ	6/3	4/4	5/3	14/3	16/2	15/4	12/5	18/6	10/5	18/4
Обслуживание оборудования:	12/3	14/4	12/5	16/5	26/4	41/3	25/5	34/4	32/3	10/5
- 3-ий вид работ	14/3	15/3	25/4	17/5	24/6	17/3	12/4	17/5	6/5	12/4
- 4-й вид работ										
- 5-ый вид работ	14/4	13/3	23/5	8/6	14/4	11/3	8/5	9/6	9/4	7/5
6. Средний коэффициент выполнения норм	1,1	1,2	1,05	1,1	1,2	1,15	1,10	1,05	1,15	1,20

Таблица Б2 - Исходные данные по оборудованию

Вид оборудования	Условные обозначения	Стоимость, руб.	Площадь, занимаемая оборудованием (длина*ширина)
1	2	3	4
Распределительный шкаф 16 К20	РШ 1	75 770	2,5-1,2
Распределительный шкаф 1К62	РШ 2	72300	2,8-1,16
Распределительный шкаф 16 К25	РШ 3	89930	2,79 • 1,24
Распределительный шкаф 1А 625	РШ 4	71 800	3,91-1,2
Распределительный шкаф 16 Т 04А	РШ 5	94200	1,37-0,79
Кроссовое оборудование 6 Р 80	Ко 1	98500	1,52-1,87
Кроссовое оборудование 6 Р81	Ко 2	99300	1,48 • 1,99
Кроссовое оборудование 6 Р 83	Ко 3	121 400	2,56 • 2,26
Кроссовое оборудование 6 Р 30	Ко 4	115700	1,44-1,87
Кроссовое оборудование 6 С 12	Ко 5	128 300	2 • 2,23
Кроссовое оборудование 6 Р 13 Б	Ко 6	98700	2,6-2,26
Периферийное устройство 2 М 1 18	Пу 1	65 600	0,87-0,59
Периферийное устройство 2 МВ 5Б	Пу 2	87300	1,7 • 1,03
Периферийное устройство 2М 150	Пу 3	90400	2,93 • 0,89
Периферийное устройство 2 М 150	Пу 4	91 400.	2,93-0,89
Периферийное устройство 2 Н 150	Пу 5	128300	2-2,23
Периферийное устройство 2М 150	Пу 6	98 700	2,6 - 2,26
Штатив 3 У 10 А	Ш 1	145300	1,36 • 1,70
Штатив 3 А 100 В	Ш 2	135700	1,88 - 2,0
Штатив 3 Е 12	Ш 3	134500	2,3 • 2,4
Штатив 3 М 132	Ш 4	161 300	6,10-2,58
Штатив 3 У 132 В	Ш 5	141500	5,50 • 2,58
Коммутатор	К	12300	2,2 • 3,2

Приложение В

Данные для расчета нормы амортизации основных фондов

Срок использования устанавливается в соответствии с делением всех основных средств на десять групп по возрастному признаку:

первая группа — все недолговечное имущество со сроком полезного использования от 1 года до 2 лет включительно;

вторая группа - имущество со сроком полезного использования свыше 2 лет до 3 лет включительно;

третья группа — имущество со сроком полезного использования свыше 3 лет до 5 лет включительно;

четвертая группа — имущество со сроком полезного использования свыше 5 лет до 7 лет включительно;

пятая группа - имущество со сроком полезного использования свыше 7 лет до 10 лет включительно;

шестая группа - имущество со сроком полезного использования свыше 10 лет до 15 лет включительно;

седьмая группа — имущество со сроком полезного использования свыше 15 лет до 20 лет включительно;

восьмая группа — имущество со сроком полезного использования свыше 20 лет до 25 лет включительно;

девятая группа - имущество со сроком полезного использования свыше 25 лет до 30 лет включительно;

десятая группа — имущество со сроком полезного использования свыше 30 лет.

Таблица В1 - Распределение основных фондов по амортизационным группам

Элементы основных фондов	Номер группы
Здания	Десятая
Сооружения	Пятая
Машины и оборудование	Третья
Транспортные средства	Третья
Производственный и хозяйственный инвентарь	Четвертая
Другие виды основных фондов	Четвертая

Приложение Г

Таблица Г1 - Действующие тарифные сетки

Тарифный коэффициент	Разряд							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Рабочие связи, занятые предоставлением услуг (II группа)	1,0	1,08	1,20	1,35	1,53	1,78	-	-
Остальные рабочие (III группа)	1,0	1,1	1,22	1,36	1,56	1,82	-	-

Таблица Д1 - Исходные данные для расчета численности персонала предприятия и фонда заработной платы

Категория персонала предприятия	Удельный вес в численности промышленно-производственного персонала	Удельный вес в фонде оплаты труда, %
Рабочие - всего		
В том числе:		
- рабочие, занятые обслуживанием оборудования;	40	46
- операторы, занятые предоставлением услуг	45	30
руководители	4	12
специалисты	5	8
служащие	4	3
прочий персонал	2	1
Всего	100	100

Типовые задания для текущей аттестации по учебной дисциплине

Раздел 1 Экономическое содержание предприятия. Альтернативные модели поведения предприятия.

Самостоятельная работа №1. Предприятие и его цели, рыночное поведение предприятия.

В соответствии с методическими указаниями (Управленческая экономика: Методические указания по выполнению самостоятельной работы / Н.Ю.Власова. – Екатеринбург: УрТИСИ СибГУТИ, 2015 – 14 с.)

Типовой отчет по самостоятельной работе:

Цель самостоятельной работы: закрепление теоретических знаний по теме и дальнейшее развитие аналитических навыков студентов.

Вид самостоятельной работы: домашняя письменная работа.

Задание 1.

Представленная в задании ситуация может иметь два варианта решения:

- Первое решение: если согласно предлагаемой маркетинговой службой решению прогнозируемый доход значительно увеличит доходы организации. То есть принятое решение (разливать бутылки в стеклянную тару), предаст продукции компании неоспоримое преимущество перед конкурентами. Возможно, подобное решение даже видоизменит отношение к бренду (бутилированная минеральная вода «Боржоми» до сих пор подается в стеклянных бутылках, что

является узнаваемым на рынке атрибутом. Если прогнозируемый результат именно таков, то ответ «да, воду стоит разливать в стеклянные бутылки»

- Второе решение, если ожидаемые доходы не позволят окупить затраты на реализацию проекта в течении краткосрочного периода времени (одного года), то ответ нет, стоит оставить все по прежнему, и воспользоваться другими инструментами создания и продвижения бренда.

Задание 2.

Стратегия максимизации прибыли подразумевает под собой максимально возможную оптимизацию расходов и наращивание доходов всеми возможными способами. В условиях современного рынка для больших компаний данная стратегия не только уместна она еще и активно применяется, во первых оптимизация расходов, в условиях современной экономики (то есть в период активных кризисных явлений) является выгодным решением для многих компаний практически всех отраслей производства. В частности автопроизводители за последнее десятилетие сократили тысячи рабочих, с целью экономии фонда оплаты труда, и заменили их труд автоматическим, который изначально требует значительных капиталовложений, но за счет сокращения операционных расходов позволяет окупать вложения в краткосрочный период.

Ответы на вопросы:

1. Организация - совокупность людей, групп, объединенных для достижения какой-либо цели, решения каких-либо задач на основе принципов разделения труда, обязанностей и иерархической структуры.

Фирма - экономически и юридически самостоятельный субъект хозяйствования, имущественно, социально и организационно обособленный участник хозяйственной деятельности, имеющий свое наименование, а также общеизвестный и общепризнанный фирменный знак отличия.

2. Финансовый риск предприятия — это вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери дохода или капитала при неопределённости условий осуществления его финансовой деятельности.

Деловой риск - риск, обусловленный неопределенностью в отношении объема инвестиций, денежных потоков от производственной деятельности и ликвидационных стоимостей активов, вне зависимости от того, как осуществляется финансирование инвестиций.

3. Действия, направленные на неэкономические цели могут и должны приносить компании выгоду, в частности существует ст. 1 Федерального закона от 11.08.95 №135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях», согласно которой компания жертвующая средства на здравоохранение, искусство или науку может получить налоговые льготы.

С другой стороны существует масса непроизводственных сфер деятельности, которые помогут компании в будущем увеличить свои доходы. В качестве примера приведем детский садик от компании, то есть если компания основную часть работы возлагает на молодых сотрудников (сотрудниц) такая вещь как частный детский садик, принадлежащий или работающий за счет средств компании позволит привлечь специалистов в нем нуждающихся, даже предлагая меньшую сумму оплаты труда нежели конкурирующие фирмы. Вторым при-

мером может послужить собственные разработки, то есть инвестиции в инновации, разработки созданные руками сотрудников компании могут улучшить производственный процесс, сократить издержки на него и возможно предложить новые концепции товаров и услуг, компанией продаваемых.

4. Эффективными способами снижения транзакционных издержек являются:

- Уменьшение числа трансакций
- Стабилизация работы предприятия
- Сбор информации и контроль
- Автоматизация

5. Модель максимизации добавленной стоимости (Японская модель)

Модель, учитывающая интересы:

- владельцев
- менеджеров
- работников.

В отличие от данной модели модель максимизации прибыли учитывает интересы:

- владельцев
- менеджеров (опосредованно)
- игнорирует интересы работников.

Японская модель

Нацелена на долгосрочную перспективу. Во время спада фирма увеличивает банковский кредит и временно уменьшает выплаты дивидендов акционерам и компенсации своим работникам, возвращая всё это в период подъёма.

Если максимизация добавленной стоимости становится целью, то, как управляющие, так и рабочие начинают остро обдумывать, что их личные интересы неразрывно соединены со способностью компании конкурировать на глобальных рынках. Тогда они все будут стремиться к сокращению издержек и повышению продаж, совместно находить пути увеличения производительности труда, эффективности инвестиций. Вместе они будут проектировать и создавать инновационную продукцию для глобальных рынков. Каждый работник и акционер компании, максимизирующей добавленную стоимость, знает, что независимо от экономических критериев неизменным критерием инвестиций в производственные мощности и оборудование, в исследования и разработки, в развитие рынка должен быть критерий ценности для клиента. Поэтому все нужные и согласованные инвестиции будут финансироваться за счет временного ограничения роста заработной платы, жалования и дивидендов акционеров. Если возникает необходимость уменьшить вознаграждение работникам, то первым будет сокращено жалование старшему управленческому персоналу. Таким методом японские автомобилестроители и остальные японские компании, несмотря на экономические условия, год за годом стремятся максимизировать добавленную стоимость.

Раздел 2 Сущность и значение организационных и экономических

процессов в деятельности предприятия.

Самостоятельная работа №2. Управление процессом ценообразования. Управление зарплатами предприятия

В соответствии с методическими указаниями (Управленческая экономика: Методические указания по выполнению самостоятельной работы / Н.Ю.Власова. – Екатеринбург: УрТИСИ СибГУТИ, 2015 – 14 с.)

Раздел 3 Механизмы управления предприятием

Практическая работа №1 Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия

В соответствии с методическими указаниями (Управленческая экономика: Методические указания по выполнению практических работ / Н.Ю.Власова – Екатеринбург: УрТИСИ СибГУТИ, 2015 – 56 с.)

Самостоятельная работа №3. Теория и оценка производства. Значение издержек в управленческих решениях

В соответствии с методическими указаниями (Управленческая экономика: Методические указания по выполнению самостоятельной работы / Н.Ю.Власова. – Екатеринбург: УрТИСИ СибГУТИ, 2015 – 14 с.)

Раздел 4. Планирование и управление стратегической и оперативной деятельностью предприятия

Практическая работа №2 Выбор стратегии развития предприятия на основе экспресс-анализа его хозяйственной деятельности

В соответствии с методическими указаниями (Управленческая экономика: Методические указания по выполнению практических работ / Н.Ю.Власова – Екатеринбург: УрТИСИ СибГУТИ, 2015 – 56 с.)

Типовой отчет по практической работе:

Содержание

Введение.....	2
1 Вопросник анализа бизнес-плана предприятия.....	3
2 Разработка бизнес-плана.....	4
3 Анализ бизнес-плана.....	10
Заключение.....	14

ВВЕДЕНИЕ

Деловая игра «Выбор стратегии развития предприятия на основе экспресс-анализа его хозяйственной деятельности» предназначена для использования в качестве средства активизации системы обучения профессиональным навыкам. При этом у обучающихся развиваются навыки проведения диагностики организации, т.е. умение видеть, систематизировать и оценивать проблемы, стоящие перед организацией, и находить эффективные пути их решения, осуществляется попытка увидеть функции руководителей производством посредством обмена мнениями о путях решения стоящих перед предприятием проблем.

И еще одна цель данной игры — исследовательская. Игра построена так,

чтобы инициировать получение информации о проблемах, стоящих перед предприятием, и возможных путях их решения на основе уже разработанных обучающимися бизнес-планов. Такая информация позволяет увидеть глазами специалистов, занимающихся проблемами бизнеса и предпринимательства, состояние дел на своем предприятии и на других и более обоснованно наметить пути решения выявленных проблем.

В процессе деловой игры:

- изучают и дополняют перечень показателей, влияющих на эффективность деятельности предприятия;
- изучают и дополняют перечень наиболее типичных мероприятий по организации деятельности предприятий;
- оценивают по различным критериям организационные проблемы по отношению к своему предприятию;
- выявляют причины, порождающие организационные проблемы в рыночных условиях;
- оценивают влияние некоторых проблем на показатели эффективности деятельности предприятий и в ходе коллективного обсуждения предлагают рациональные пути их решения.

К началу деловой игры должны быть разработаны наглядные материалы, в качестве которых рекомендуются:

- 1) распределение времени и функций участников по этапам деловой игры;
 - 2) методика анализа хозяйственной деятельности и вопросники экспресс-анализа и фундаментального анализа;
 - 3) сводная таблица показателей результативности деятельности предприятия;
 - 4) содержание характеристики проблем;
- анкета оценки деловой игры.

ВОПРОСНИК АНАЛИЗА БИЗНЕСС-ПЛАНА ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Основные этапы составления бизнес плана их порядок. Существует ли возможность исключить один из этапов?
2. Бизнес планирование в условиях кризисных явлений. Основные параметры плана для кризисной экономики?
3. Разновидности экономического анализа предприятия?
4. Особенности внутреннего и внешнего экономического анализа предприятия. Их плюсы и минусы?
5. Существующие методы анализа хозяйственной деятельности предприятия. Отечественные и зарубежные модели, их особенности?
6. Основные методы определения показателей хозяйственной деятельности предприятия и качества продукции?
7. Основные методы принятия управленческих решений?

1 РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА

В рамках деловой игры с аудиторией, был разработан и представлен к анализу следующий бизнес-план:

Бизнес-план мини-пекарни «Пекарня №1»

Цель проекта: Обоснование целесообразности и эффективности организации бизнеса по выпечке хлебобулочных изделий.

Капитальные вложения	1 123 100 рублей
Среднемесячная выручка	535 000 рублей
Чистая прибыль	57 318 рублей
Окупаемость	23 месяца

Описание проекта

Идея заключается в открытии в г. Качканар (численность населения 47 тыс. чел) мини-пекарни, специализирующейся на выпечке хлебобулочных изделий.

Ассортимент.

Планируемый ассортиментный ряд:

- Сдобные булочки (8 видов),
- Кексы,
- Бараночные изделия,
- Рогалики,
- Творожники.

Конкуренция

В настоящее время в городе Качканар действует 2 хлебокомбината и 2 мини пекарни, все специализируются на выпуске хлебной продукции (хлеб).

В связи с этим, открываемая мини пекарня будет специализироваться на выпуске булочных изделий (100% ассортимент). Основное конкурентное преимущество - реализация только свежей выпечки.

Организационная форма и система налогообложения.

Организационно-правовая форма ведения деятельности: «индивидуальный предприниматель».

Форма налогообложения: Упрощенная система налогообложения, доходы минус расходы, 15%. Ведение бухгалтерского учета:

На начальном этапе ведение налогового и бухгалтерского учета будет передана на аутсорсинг в специализированную бухгалтерскую фирму.

После организации всех производственных процессов, отладки сбыта учет будет вести собственник бизнеса самостоятельно.

Режим работы:

Мини пекарня будет работать ежедневно.

С 00:00 до 10:00 для сотрудников (пекарь, помощник пекаря) непосредственно связанных с выпечкой хлебобулочных изделий.

Данная категория сотрудников будет работать посменно, два через два.

С 7:30 до 16:30 для сотрудников (управляющий, торговый представитель), которые занимаются сбытом и реализацией готовой продукцией.

Данная категория сотрудников будет работать на 5 дневной рабочей недели, а в выходные дни работать поочередно.

Фонд оплаты труда

Наименование	Кол-во сотрудников, ед.	Оклад, руб.	Итого, руб.
Управляющий (собственник бизнеса)	1	30000	30000
Пекарь	2	22000	44000
Помощник пекаря	4	14000	56000
Торговый представитель	1	22000	22000
Итого	8		152000

Оборотные активы

Оборудование	Кол-во, шт.	Стоимость, руб.
Печь пекарская ХПЭ 500	1	34794
Шкаф расстойный ШРЭ 2.1	1	19760
Мукопросеиватель ПВГ-600М	1	21708
Тестомес МТМ-65МНА	1	51110
Лист подовый для ХПЭ 700х460	20	584
Зонт вытяжной 10х8	1	7695
Ванна моечная одnoseкционная	1	2836
Ванна моечная двухсекционная	1	5744
Шкаф холодильный R700М	1	24420
Стол кондитерский СП-311/2008	1	13790
Стол пристенный пищевой СПП 15/6	1	3905
Порционные весы CAS SW-1-5	1	2466
Порционные весы CAS SW-1-20	1	2474
Стеллаж СК	1	6706
Тележка-шпилька к ХПЭ ТС-Р-16	1	17195
Итого	34	226283

Каналы реализации продукции

Основной канал сбыта: небольшие розничные магазины, расположенные в г. Качканар и близлежащих населенных пунктах.

Реализация через сетевые (региональные и федеральные) продуктовые магазины в 2016г. не планируется.

План реализации продукции

Календарный план

Наименование	Январь 2016			Февраль 2016			Март 2016
	1 декада	2 декада	3 декада	1 декада	2 декада	3 декада	1 декада
Регистрация деятельности в ИФНС, заказ печати	***						
Открытие расчетного счета		***					
Заключение договора аренды на производственный цех		***					
Оплата оборудования (линия по выпечке, автомобиль, инвентарь)		***					
Ремонт помещения согласно требованиям СЭС для пищевого производства, подключение к электросетям, прочие расходы		***	***	***	***		
Согласование с СЭС помещение цеха				***	***	***	
Установка линии, шефмонтаж, пуско-наладка, пробная выпечка				***	***	***	
Согласование с Роспотребнадзором рецептуры, технических условий и инструкций на выпускаемую продукцию					***	***	
Набор персонала					***	***	
Заключение договора с поставщиками и покупателями					***	***	
Начало деятельности							***

Согласно календарного плана, срок запуска компании составляет 2 месяца.

Все этапы, связанные с открытием деятельности находятся в зоне ответственности собственника бизнеса.

Общая смета расходов по реализации проекта

Статья расходов	Сумма расходов, руб.	Примечание
Регистрация деятельности в ИФНС	15000	Госпошлина, заказ печати, открытие р/счета, прочие
Косметический ремонт помещения, приведение помещения в соответствие с требованиями СЭС	100000	-
Приобретение оборудования для выпечки хлебобулочных изделий	223104	-
Приобретение автотранспорта	450000	Хлебный фургон на 128 лотков на базе а/м ГАЗ-3302, 2010 г.в.
Приобретение столового инвентаря	30000	-
Набор персонала (размещение рекламы)	5000	-
Создание товарного запаса	50000	-
Оборотные средства (финансирование деятельности до выхода на окупаемость)	150000	-
Прочие расходы	100000	Подключение к электросетям, согласование ТУ и ТИ на продукцию
Итого	1123104	

Согласно проведенным расчетам, для открытия деятельности потребуются вложения в размере 1,1 млн. руб.

Планируемые финансовые показатели

Планируемая выручка и прибыль на 2016-2017 гг.





Согласно организационному плану, начало деятельности компании, запланировано на март 2016 г., выход на самоокупаемость ожидается в мае 2016г. Деятельность компании является сезонной, пик продаж приходится на период сентябрь – ноябрь и март-апрель, в остальные месяцы происходит сезонное снижение выручки.

Учет затрат

К затратной части деятельности пекарни относятся следующие расходы:

- Себестоимость изготовления продукции. В данную строку включаются затраты на закупку сырья: муки, дрожжей, маргарина, сахара и прочих ингредиентов.
- Переменные расходы. Заработная плата работников исходя из выработки (12 % от выручки)
- Общие расходы: В данную группу затрат включены расходы на оплату труда работников (постоянная часть), социальные отчисления, арендная плата за помещение цеха, ГСМ, ремонт машин, коммунальные платежи, административные расходы, расходы на ведение бухгалтерского учета, а так же прочие расходы.

Планируемая структура распределения денежных средств, полученных от покупателей, на 2016-2017гг.

Статьи расходов	2016		2017	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%
Себестоимость изготовления продукции	1346	28	1953	28
Зарплата работников переменная часть (зависит от выработки)	577	12	837	12
Постоянные расходы	2530	53	3278	47
Прибыль до налогообложения	354	7	907	13
Итого	4807	100	6975	100

Расчет окупаемости инвестиций.

- Старт проекта: январь 2016 г.

- Начало деятельности: март 2016 г.
- Выход на оперативную безубыточность: май 2016 г.
- Выход на прогнозную выручку: июнь 2016 г.
- Дата окупаемости проекта: ноябрь 2017 г.
- Срок окупаемости проекта: 23 месяца.

2 АНАЛИЗ БИЗНЕС-ПЛАНА

В ходе работы с аудиторией, был произведен анализ рисков и преимуществ работы такого вида бизнеса в городе Качканаре с населением 47 тысяч человек. Выборка маркетинговых данных:

Объект: мини-пекарня, специализирующаяся на выпечке хлебобулочных изделий, ассортимент которых включает:

- Сдобные булочки (8 видов)
- Кексы
- Бараночные изделия
- Рогалики
- Творожники

Место: Небольшой город с населением в 47 тысяч человек. Каналы сбыта: небольшие розничные магазины, расположенные в г. Качканар и близлежащих населенных пунктах. Важно учесть, что реализация через сетевые (региональные и федеральные) продуктовые магазины в первое время работы пекарни не планируется.

Потребитель: целевую аудиторию можно разделить на два сегмента:

- посреднический сегмент: продуктовый ритейл, на 90% магазины в спальных районах, формата «у дома» и гастрономы. Ключевой интерес к продукции – привлечение постоянного каждодневного потока покупателей свежей выпечки, маржинальная прибыль;
- целевой конечный сегмент: пенсионеры, сотрудники предприятий, родители деток 1-10 лет. Ключевой интерес к продукции – вкусовые характеристики, свежесть, цена.

Таким образом, мы получаем следующие **основные маркетинговые задачи**, решение которых удовлетворит потребности и интересов обоих сегментов:

1. Продукция мини-пекарни должна характеризоваться постоянными поставками свежей выпечки (не реже 1 раза/день, в идеале – дважды в день);
2. Безупречными вкусовыми показателями;
3. Невысокой входящей ценой (на которую магазины делают свою наценку);
4. В качестве дополнительной характеристики – ассортимент должен учитывать конечную целевую аудиторию (детская серия, наборы для коллектива 3-4 чел, консервативная выпечка и т.д.).

Возможности и потенциал мини-пекарни

Опираясь на уже имеющиеся данные, рассмотрим те основные преимущества и возможности, которые заложены в данном виде бизнеса:

- поскольку за основной продукт принята хлебобулочная группа, необходимое оборудование, квалификация специалистов и численность штата могут быть минимальными. Это позволит:

- а) снизить себестоимость продукции за счет невысокой доли административных затрат;

- б) выпускать небольшие, но всегда свежие партии выпечки, что отвечает основным маркетинговым задачам;

- большие возможности влечет за собой изготовление упаковки для продукции – бумажные брендированные пакеты, которые позволяют торговой марке мини-пекарни контактировать с покупателем, что готовит почву для дальнейшего расширения сбытовых каналов и повышает узнаваемость бренда;

- перспективным является создание системы лояльности для мини пекарни, разработанной еще на начальном этапе внедрения продукции;

- получив на первом этапе существования поддержку от небольших розничных магазинов, продукция пекарни становится узнаваемой. Это позволит на стадии роста жизненного цикла товара выводить его на полки супермаркетов, в муниципальные учреждения (дет.сады, школы) и коллективные организации (рис. «Жизненный цикл товара»);

- на стадии зрелости формат мини-пекарни позволяет расширять каналы сбыта и создавать собственную фирменную сеть монобрендовых торговых точек. Данный период обусловлен высоким уровнем узнаваемости продукции и наличием капитала для развития. Небольшой собственный магазин при производстве может быть открыт на начальном этапе запуска проекта;

- после стабилизации продаж, для поддержания уровня доходности необходимо будет разрабатывать и внедрять схему франчайзинга;

- сам товар позволяет использовать его для саморекламы: на упаковке можно размещать перечень ассортимента в ранжировании по группам. Т.е. на сдобе детской серии – информацию о иной выпечке для детей, на консервативной выпечке – информацию о предложениях для пенсионеров;

- создание интернет-витрины и службы доставки можно проводить одновременно с началом работ по расширению рынков сбыта и интегрировать в систему программы для обслуживания контрагентов;

- одним из сценариев развития может быть расширение ассортимента в область кондитерских изделий, или весовой продукции длительного хранения. Для определения возможных ниш необходимо будет провести комплексное маркетинговое исследование рынка;

- участие в тендерах и получение грандов на обслуживание продукцией выездных мероприятий, участие в благотворительных программах для обеспечения сферы детства и юношества, социальные акции – все эти действия подчинены задачам повышения узнаваемости ТМ и создания положительного имиджа, что имеет высокую потенциальную эффективность.

Проведение акций по стимулированию сбыта

Такой маркетинговый инструмент, как акция всегда имеет ощутимую результативность на товарах ежедневного спроса. В нашем случае, хлебобулочная продукция может принести дополнительную прибыль за счет стимулирования сбыта, особенно в холодное время года, когда потребление мучных изделий вырастает.

Акции могут быть краткосрочными и долгосрочными, направленными на продвижение ТМ или конкретной ассортиментной позиции, финансовыми или имиджевым.

К примеру, акция, направленная на увеличение сбыта определенной позиции может предлагать весомую скидку на эту позицию при продаже параллельного товара: «Купи кекс и получи булку за полцены». Такие условия будут интересны и конечному сегменту и контрагентам.

Факторы риска и угрозы

Поскольку в бизнес-плане мини-пекарни мы видим, что конкурентная среда достаточно мягкая (в настоящее время в городе Качканаре действует 2 хлебокомбината и 2 мини-пекарни, все специализируются на выпуске хлебной продукции), можно говорить о положительном климате для выхода нового проекта.

Среди объективных факторов риска в функционировании мини-пекарни, можно выделить следующие угрозы:

Фактор риска	Чем грозит	Варианты преодоления
Повышение стоимости сырья (мука, сахар, дрожжи и т.д.)	снижением уровня доходности от мини-пекарни или увеличением стоимости товара для покупателей, что снижает объемы продаж.	заключение длительного договора с поставщиками, постоянный мониторинг рынка
открытие в городе прямых конкурентов	равномерным распределением покупателей между аналогичным товаром	разработка уникальной упаковки, постоянное качество, дополнительные акции и скидки
низкий уровень профессионализма торгового персонала контрагентов	неудовлетворённостью посетителей, низким объемом продаж	проведение предварительных тренингов по продукции и ее преимуществам, акциям и программе лояльности персонала каждого контрагента, создание внутренней системы мотивации и штрафов.
неактуальность товара, низкий сезон	зависанием товарных позиций, снижением их покупательской стоимостью, снижением доходности бизнеса.	создание мотивирующей рекламной кампании, аромомаркетинг в местах продаж, стратегия продвижения.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

За счет перераспределения ценностей сегодня очень популярны нетрадиционные рецептуры булочных изделий (заимствованные, новые и т.д.) – это дает возможность новым операторам рынка завоевать собственный сегмент за счет оригинального ассортимента.

Конкурентная борьба и вынужденное сотрудничество хлебозаводов и гипермаркетов привело к тому, что ниша хлебобулочных изделий не заполнена и не может пока удовлетворить имеющийся спрос. Производство булочной продукции для мини-пекарни может быть выгодным и успешным при правильной разработке системы сбыта и ориентации на ожидания и ценности потребителя.

Реализовывать собственную продукцию лучше через районные магазины (формат гастронома у дома/школы/ВУЗа) или дискаунтеры.

Потенциальную конкуренцию хлебобулочным изделиям может составить кондитерская продукция. Для нивелирования риска стоит в стратегическом планировании учитывать возможность расширения ассортимента выпуском кондитерской продукции.

На текущий момент среди существующих внутренних и внешних факторов нет таких, которые бы служили непреодолимым барьером для создания мини-пекарни. Сам товар является продуктом каждодневного спроса, а, значит, емкость рынка может быть рассчитана в прямой зависимости от численности населения города и средней стоимости продукции.

Например, $47000 \cdot 20$ рублей/ количество операторов рынка, к примеру, 15 (берем в расчет всех, кто завозит хлебобулочную продукцию в город) = 62666 тысяч рублей – средний максимум доли каждого игрока.

Для эффективной работы мини-пекарни определены следующие обязательные инструменты:

- разработка оптимального ассортимента с учетом целевой аудитории;
- создание узнаваемой упаковки, брендинг;
- внедрение системы лояльности;
- расширение рынков сбыта и ассортимента;
- создание собственной фирменной сети торговых точек;
- работа с персоналом контрагентов по повышению уровня вовлеченности; создание грамотной рекламной стратегии.

Раздел 5 Экономический анализ эффективности намечаемых капиталовложений и степень риска

Самостоятельная работа №4. Экономический анализ эффективности намеченных капиталовложений и степень риска

В соответствии с методическими указаниями (Управленческая экономика: Методические указания по выполнению самостоятельной работы / Н.Ю.Власова. – Екатеринбург: УрТИСИ СибГУТИ, 2015 – 14 с.)

4.3 Критерии оценки знаний студентов форм контроля освоения учебной дисциплины

4.3.1 Доклад, презентация по теме индивидуального задания

Таблица 1 - Критерии оценки докладов:

№ п/п	Оцениваемые параметры	Оценка в баллах
1.	Качество доклада: – производит выдающееся впечатление, сопровождается иллюстративным материалом; – четко выстроен; – рассказывается, но не объясняется суть работы; – зачитывается.	3 2 1 0
2.	Использование демонстрационного материала (презентации): – автор представил презентацию и прекрасно в ней ориентировался; – презентация использовалась при докладе, хорошо оформлена, но есть неточности; – представленная презентация оформлена плохо, неграмотно либо не представлена вовсе.	2 1 0
3.	Качество ответов на вопросы: – отвечает на вопросы; – не может ответить на большинство вопросов; – не может четко ответить на вопросы.	3 2 1
4.	Владение специальным аппаратом: – показано владение специальным аппаратом; – использованы общепринятые и специальные термины; – показано владение базовым аппаратом.	3 2 1
5.	Четкость выводов: – полностью характеризуют работу; – нечетки; – имеются, но не доказаны.	3 2 1
Итого максимальное количество баллов:		14

Оценка «отлично» ставится, если по итогам доклада магистрант набрал от 11 до 14 баллов в соответствии с таблицей критериев оценки доклада.

Оценка «хорошо» – от 8 до 10 баллов.

Оценка «удовлетворительно» – от 4 до 7 баллов.

При количестве баллов менее 4 следует рекомендовать магистранту дополнительно поработать над данным докладом.

4.3.2 Практическая работа

Оценка «отлично» ставится в том случае, если:

- расчетная часть практической работы выполнена, верно;
- практическая работа выполнена в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности проведения исследований;
- представленный отчет по практической работе содержит титульный лист (с фамилией подготовившего отчет, номером группы), цель работы, в соответствии с порядком проведения работы в отчете должны быть приведены: схемы; результаты анализа; содержательные выводы по каждому пункту вы-

полняемой работы;

- при защите практической работы магистрант дает верные ответы на все вопросы преподавателя.

Оценка «*хорошо*» ставится в том случае, если выполнены требования к оценке «отлично», но:

- при выполнении практической работы было, допущено один-два недочета или не более одной негрубой ошибки;

- при защите практической работы магистрант в основном дает верные ответы на вопросы преподавателя

Оценка «*удовлетворительно*» ставится, если

- практическая работа выполнена не полностью, но объем выполненной части таков, что позволяет получить правильные результаты и выводы, или если в отчете по практической работе были допущены в общей сложности не более двух ошибок (в таблицах, схемах и т. д.), не принципиального для данной работы характера, но повлиявших на результат выполнения;

- при защите практической работы магистрант дает верные ответы на 50% вопросов преподавателя.

Оценка «*неудовлетворительно*» ставится в том случае, если:

- работа выполнена не полностью, и объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов или необходимые действия производились неправильно;

- или при защите практической работы магистрант не дает верных ответов на вопросы преподавателя.

4.3.3 Решение тестовых заданий

За правильный ответ на вопрос тестового задания выставляется положительная оценка – 1 балл.

За неправильный ответ на вопрос тестового задания выставляется отрицательная оценка – 0 баллов (Таблица 2).

Таблица 2 - Шкала оценки:

Процент результативности (правильных ответов на вопросы тестового задания)	Оценка уровня подготовки
90 – 100	<i>отлично</i>
80 – 89	<i>хорошо</i>
70 – 79	<i>удовлетворительно</i>
менее 70	<i>неудовлетворительно</i>

4.4 Контрольно-оценочные средства для промежуточной аттестации по учебной дисциплине

4.4.1 Вопросы для дифференцированного зачета по дисциплине «Управленческая экономика»

1. Институциональная природа фирмы: Виды фирм по типу построения внутренней структуры управления: обзорная классификация.

2. Вертикально и горизонтально интегрированные предприятия. Холдинговые формы управления диверсифицированными компаниями.
3. Рыночный спрос: объем спроса, функция спроса, цена спроса и кривая спроса. Прямая и обратная функции спроса. Детерминанты рыночного спроса. Изменения величины спроса и изменения в спросе, их графическая интерпретация. Индивидуальный и рыночный спрос.
4. Потребительский выбор и нефункциональный спрос. Виды нефункционального спроса.
5. Экономические потребности. Варианты классификаций потребностей.
6. Теория предельной полезности: кардиналистский (количественный) подход. Ординалистский (порядковый) подход к анализу полезности и спроса.
7. Индексы цен, номинального и реального дохода. Индексы цен и реального дохода. Их использование в оценке изменений благосостояния потребителя.
8. Понятие неопределенности и риска. Методы оценки риска: априори, апостериори.
9. Функция полезности и вероятности. Расчет предполагаемой стоимости инвестиционного проекта.
10. Риск и убывающая предельная полезность. Отношение к риску со стороны разных экономических агентов.
11. Рыночное предложение: объем предложения, функция предложения, цена предложения и кривая предложения. Прямая и обратная функции предложения. Детерминанты рыночного предложения. Изменения объема предложения и изменения в предложении, их графическая интерпретация. Индивидуальное и рыночное предложение.
12. Микроэкономическая теория производства: основные положения.
13. Сходство и различие микроэкономической теории потребления и теории производства.
14. Эластичность спроса и предложения: понятие, виды эластичности, Методы измерения.
15. Взаимодействие спроса и предложения. Понятие избыточного спроса. Рыночное равновесие и тождественность нулю избыточного спроса. Равновесная цена. Алгебра рыночного равновесия в случае линейных кривых спроса и предложения.
16. Рыночное равновесие по Вальрасу и по Маршаллу. Сопоставление подходов.
17. «Паутинообразная» квазидинамическая модель рыночного равновесия Аллена.
18. Государственное регулирование товарного рынка: воздействие на рыночное равновесие потоварного (индивидуального акцизного) налога, потоварной дотации и фиксированного уровня цены.
19. Влияние потоварного налога (акциза), потоварной дотации, фиксированного уровня цены на излишки потребителей и производителей.
20. Защита национального рынка от иностранной конкуренции. Воздействие импортных квот и тарифов на равновесие рынка благ.
21. Явные (внешние) и неявные (имплицитные) затраты производства. Альтернативные затраты. Экономическая и бухгалтерская прибыль.

22. Текущие издержки производства в краткосрочном периоде. Классификация полных текущих издержек по критерию функциональной зависимости от объемов производства: общие постоянные, общие переменные и общие валовые издержки. Графическая интерпретация.

23. Текущие издержки производства в краткосрочном периоде. Классификация удельных издержек на единицу продукции: средние постоянные, средние переменные, средние валовые и предельные издержки. Графическая интерпретация.

24. Текущие издержки производства в длительном периоде. Идентификация долгосрочных средних издержек: сплайн-кривая огибающая серию кривых краткосрочных средних издержек для разных уровней производственных мощностей.

25. Теории прибыли: обзорная классификация (компенсаторные и функциональные теории прибыли, теории монопольной прибыли и прибыли от рыночного дисбаланса (фрикционные), технологические и инновационные теории прибыли).

26. Функция прибыли и ее графическое выражение. Максимизация прибыли и определение оптимального объема выпуска фирмы. Изопрофитные линии.

27. Планирование и управление прибылью. Анализ безубыточности. Применение анализа безубыточности, операционный левверидж.

28. Система показателей, характеризующих размер фирмы. Определение контролируемой доли рынка: абсолютная и относительная доли рынка компании. Отличные от контролируемой доли рынка показатели размера фирмы: величина добавленной стоимости, численность персонала, производственная мощность, активы компании.

29. Количественное измерение концентрации продавцов на рынке: общий обзор индексов

30. Показатели рыночной власти продавцов: общий обзор индексов и коэффициентов.

31. Факторы и характеристики, определяющие структуру рынка: положительная отдача от масштаба, диверсификация деятельности фирмы, дифференциация продукта, вертикальная интеграция. Влияние иностранной конкуренции на внутреннее ценообразование. Институциональные барьеры входа на рынок и выхода с него.

32. Базовые постулаты и исходные допущения теории совершенной конкуренции.

33. Спрос, средний и предельный доходы для конкурентной фирмы. Правило максимизации прибыли и выбор оптимального объема производства для фирмы совершенного конкурента в краткосрочном периоде. «Двухшаговая» процедура.

34. Теория совершенной конкуренции: условие первого порядка (необходимое) для максимизации прибыли конкурентной фирмой в коротком периоде, условие второго порядка (достаточное) для максимизации прибыли конкурентной фирмой в коротком периоде.

35. Равновесие совершенно конкурентного рынка (отрасли) в краткосрочном периоде.

36. Равновесие фирмы в условиях совершенной конкуренции для долгосрочного периода.
37. Долгосрочное равновесие совершенно конкурентной отрасли: случаи инерции в затратах, экономии и дезэкономии на масштабах производства.
38. Характерные черты «чистой» монополии: отсутствие совершенных субститутов, отсутствие свободы входа-выхода на рынок и наличие непреодолимых барьеров, абсолютная власть продавца, совершенная информированность рыночных субъектов.
39. Понятия экономической, административной и естественной монополии.
40. Равновесие фирмы в условиях «чистой» монополии для короткого периода.
41. Равновесие монополиста в длительном периоде. Случаи с одним и несколькими заводами.
42. Монополистическая ценовая дискриминация: первой степени (совершенная ценовая дискриминация), второй степени, третьей степени.
43. Основные характеристики монополистической конкуренции: принцип дифференциации продукта, неценовые факторы конкуренции, наличие входных барьеров при вступлении в отрасль. Механизм монополистической конкуренции.
44. Неопределенность (неоднозначность) кривой индивидуального спроса монополистически конкурентного предприятия. Модель монополистической конкуренции Чемберлина (традиционная).
45. Равновесие фирмы в условиях ценовой монополистической конкуренции для краткосрочного и для длительного периода.
46. Монополистическая конкуренция в пространстве. Краткая характеристика «адресных» моделей монополистической конкуренции: модель «линейного города» Хотеллинга, модель «города на окружности» Сэлопа.
47. Общественные издержки монополистической конкуренции. Неценовая конкуренция. Влияние маркетинговых расходов: затрат на товародвижение, формирование спроса, стимулирование сбыта, рекламу и пропаганду.
48. Характерные признаки олигополии: ограниченное число фирм, высокие барьеры для вступления в отрасль, всеобщая взаимозависимость и стратегическое поведение.
49. Нескоординированная количественная олигополия: обзорная классификация моделей. Модель дуополии Курно.
50. Скоординированная олигополия: обзорная классификация моделей. Модель картельного сговора.
51. Теория факторов производства Сэя. Предложение производственных факторов: индивидуальная функция предложения труда и налогообложение.
52. Предложение производственных факторов: индивидуальная функция предложения капитала, индивидуальная функция предложения земли. Рыночное предложение факторов производства.
53. Спрос на факторы производства. Спрос на труд фирмы в длительном периоде. Совокупный спрос на рынке факторов производства.
54. Равновесие на рынке факторов производства.
55. Типы отраслевой политики: по используемым методам, по выдвинутым целям.

56. Естественная монополия и методы ее регулирования.
57. Внешнеторговая политика в условиях несовершенной конкуренции на мировом рынке.
58. Практика антитрестовского законодательства и антимонопольного регулирования.
59. Сущность и функции управления. Принципы управления экономическими системами, формы и методы их реализации.
60. Эволюция теорий управления, современные теории управления.
61. Управление и менеджмент. Этапы развития теории и практики менеджмента.
62. Принципы управления. Научные подходы и виды управления экономическими системами (традиционный или проблемно-ориентированный, процессный, системный, ситуационный, синергетический).
63. Экономические системы как объект управления. Понятие, структура и классификация экономических систем по различным признакам (масштаб, сфера действия, формы собственности).
64. Жизненный цикл экономической системы (формирование, развитие, дезинтеграция/распад) и прогнозирование развития экономических систем. Фазы развития экономической системы как объекты управления.
65. Субъекты управления экономическими системами. Государство и корпорации.
66. Транснациональные и региональные субъекты управления.
67. Функции управления: сущность и объективные предпосылки их развития. Место и роль функций в управленческом процессе.
68. Классификация функций управления.
69. Анализ как функция управления. Анализ организации и внешней среды ее деятельности.
70. Планирование и прогнозирование в системе управления.
71. Виды и системы планирования (нормативное и индикативное; программно-целевое и стратегическое; долгосрочное, среднесрочное и краткосрочное планирование).
72. Подходы к прогнозированию и виды прогнозов.
73. Организация и координация как функции управления. Содержание и принципы организации управления.
74. Мотивация и стимулирование как функции управления.
75. Природа, содержание и структура мотивации.
76. Модели мотивационного управления. Мотивационное управление и результативность труда.
77. Коммуникация как функция управления. Понятие коммуникации, ее основные характеристики. Значение коммуникации в постиндустриальном обществе.
78. Контроль как функция управления. Сущность и виды контроля. Бенчмаркинг и современные тенденции развития контроля.
79. Организационно-правовые формы различных коммерческих и некоммерческих организаций (в том числе виртуальных), их объединений (ассоциации, союзы, финансово-промышленные группы, сети и др.)
80. Стадии жизненного цикла организаций.

81. Новые формы функционирования и развития' организаций как объектов управления.
82. Теория и практика управления интеграционными образованиями. Управление в государственной организации и в коммерческой фирме: общее и особенное.
83. Организационные формы управления. Сущность организационной структуры управления. Виды организационных структур.
84. Система органов управления. Пути развития системы управления в новых условиях.
85. Основные методы управления, их классификация.
86. Взаимосвязь функций управления, процессов принятия и осуществления управленческих решений.
87. Методы выполнения функций управления.
88. Методы и этапы процесса принятия и осуществления управленческого решения. Методы решения слабо структурированных и сильно структурированных проблем. Построение дерева целей.
89. Информационные системы поддержки принятия управленческих решений.
90. Реализация решения. Контроль осуществления решения и получения ожидаемых результатов.
91. Методы координации и формы регламентации управленческой деятельности. Управление (руководство) организацией в целом.
92. Культура организации и стиль руководства. Понятие, сущность и функции культуры организации, ее место в системе управления.
93. Понятие и виды стиля руководства организацией.
94. Роль лидерства и основные черты эффективного лидера.
95. Управление изменениями и нововведениями.
96. Концепция организационной подвижности.
97. Теория и практика слияния и поглощения компаний.
98. Реформирование предприятий: концепция, модель, программа.
99. Реструктуризация: понятие, виды и возникающие проблемы. Организация мониторинга и контроль хода изменений.
100. Сущность инновационного менеджмента, управленческие и технологические инновации.
101. Принципы, методы и процесс организации нововведений.
102. Управление риском. Понятие и критерии риска. Виды и факторы рисков. Анализ и оценка риска. Методы регулирования и оптимизации риска.
103. Управление качеством. Понятие управления качеством. Принципы и виды управления качеством. Международные системы управления качеством.
104. Управление человеческими ресурсами и кадровые технологии.
105. Понятия человеческих ресурсов. Развитие человеческих ресурсов. Системы управления человеческими ресурсами организации.
106. Управление человеческими ресурсами в концепции всеобщего управления качеством.

4.4.2 Литература по дисциплине «Управленческая экономика»

Основная:

1. Угрюмова Н.В., Блинов А.О. Теория организации и организационное поведение: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения. — Санкт-Петербург: Питер 2015 г.— 288 с.
2. Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг менеджмент. 14-е изд. — Санкт-Петербург: Питер 2014 г.— 800 с.

Дополнительная:

1. Балдин К.В. Управленческие решения (8-е издание) [Электронный ресурс]: / Балдин К.В., Воробьев С.Н., Уткин В.Б.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2015.- 495 с.
2. Головачев А.С. Конкурентоспособность организации. — Минск: Вышэйшая школа 2012 г.- 319 с.
3. Калужский М. Практический маркетинг: учебное пособие. Стандарт третьего поколения/ М. Калужский.- СПб.: Питер, 2012.- 176с.
4. Карданская Н.Л. Управленческие решения [Электронный ресурс]: учебник/ Карданская Н.Л.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.- 439 с.
5. Литвак Б.Г. Управленческие решения [Электронный ресурс]: учебник/ Литвак Б.Г.— Электрон. текстовые данные.— М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2012.- 512 с.
6. Михненко П. А. Теория менеджмента. — Москва: МФПУ «Синергия» 2012 г.- 304 с.
7. Судариков С. А. Грек, Н. Г., Бахренькова К. А. Экономическая оптимизация: теория и практика. — Минск: ТетраСистемс 2012 г.- 320 с.
8. Царев В.В. Оценка конкурентоспособности предприятий [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Царев В.В., Кантарович А.А., Черныш В.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.- 799 с.
9. Чиркунова Е.К. Управленческая экономика [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Чиркунова Е.К., Киреева Е.Е.— Электрон. текстовые данные.— Самара: Самарский государственный архитектурно-строительный университет, ЭБС АСВ, 2014.- 144 с.
10. Шеметов П.В., Никифорова Л.Е., Петухова С.В. Менеджмент: управление организационными системами. — Москва: Омега-Л 2013 г.- 407 с.

4.4.3 Критерии оценки уровня освоения компетенций в рамках учебной дисциплины

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится магистранту, не овладевшему ни одним из элементов компетенции, т.е. обнаружившему существенные пробелы в знании основного программного материала по дисциплине, допустившему принципиальные ошибки при применении теоретических знаний, которые не позволяют ему продолжить обучение или приступить к практической деятельности без дополнительной подготовки по данной дисциплине.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится магистранту, овладевшему элементами компетенции «знать», т.е. проявившему знания основного

программного материала по дисциплине в объеме, необходимом для последующего обучения и предстоящей практической деятельности, знакомому с основной рекомендованной литературой, допустившему неточности в ответе на экзамене, но в основном обладающему необходимыми знаниями для их устранения при корректировке со стороны преподавателя.

Оценка *«хорошо»* ставится магистранту, овладевшему элементами компетенции «знать» и «уметь», проявившему полное знание программного материала по дисциплине, освоившему основную рекомендованную литературу, обнаружившему стабильный характер знаний и умений и способному к их самостоятельному применению и обновлению в ходе последующего обучения и практической деятельности.

Оценка *«отлично»* ставится магистранту, овладевшему элементами компетенции «знать», «уметь» и «владеть», проявившему всесторонние и глубокие знания программного материала по дисциплине, освоившему основную и дополнительную литературу, обнаружившему творческие способности в понимании, изложении и практическом использовании усвоенных знаний.

**Лист согласования,
дополнения и изменения к комплекту КОС
на _____ учебный год**

Дополнения и изменения к комплекту КОС на _____
учебный год по дисциплине «Управленческая экономика».

В комплект КОС внесены следующие изменения:

Дополнения и изменения в комплекте КОС обсуждены на заседании
кафедры ЭС. Протокол № _____ от «___» _____ 20___ г.

Заведующий кафедрой ЭС

к.э.н., доцент _____ /Л.Н. Евдакова/

