

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
НОВОСИБИРСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)
ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. А.Н. КОСЫГИНА
(ТЕХНОЛОГИИ. ДИЗАЙН. ИСКУССТВО)»**
(НТИ (филиал) РГУ им. А.Н. Косыгина)

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ
по учебной практике

ПМ.03 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в
сфере торговли

Программы подготовки специалистов среднего звена по специальности

38.02.08 Торговое дело

Новосибирск 2025

ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЙ ФОМ

Разработчики:

доц, канд.экон.наук

О.А. Сапрыкина

доц., канд.экон.наук

Н.И. Воронина

ст. преп.

А.Б. Шимкова

Рецензент:

доц, канд.техн.наук

Б.Ф Степанов

Фонд оценочных материалов рассмотрен на заседании кафедры Экономики и управления протокол № 01 от «29» августа_2025 г.

Зав. кафедрой Экономики и управления

доц, канд.экон.наук

О.А. Сапрыкина

1 СПЕЦИФИКАЦИЯ (ПАСПОРТ) ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Комплект оценочных материалов предназначен для оценивания компетенций обучающихся по УГС 38.00.00 Экономика и управление, специальность 38.02.08 Торговое дело, квалификация «Специалист торгового дела», Товароведение и продажа потребительских товаров, дисциплина «УП.03.01 Учебная практика» в профессиональный модуль ПМ.03 «Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли».

Перечень формируемых компетенций:

Компетенция	Показатели	Наименование оценочного средства
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	Знания: – номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности – Приемы структурирования информации – Формат оформления результатов поиска информации, – Современные средства и устройства информатизации – Порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе с использованием цифровых средств Умения: – Определять задачи для поиска информации – Определять необходимые источники информации – Планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию – Выделять наиболее значимое в перечне информации – Оценивать практическую значимость результатов поиска – Оформлять результаты поиска; применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач – Использовать современное программное обеспечение – Использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач	Устный опрос Практическое задание №1.1 Практическое задание №1.2 Практическое задание №1.3 Практическое задание №1.4 Практическое задание №1.5 Практическое задание №1.6 Практическое задание №1.7 Практическое задание №1.8 Практическое задание №1.9 Практическое задание №2.1 Практическое задание №2.2 Практическое задание №2.3 Практическое задание №2.4
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использо-	Знания: – Содержание актуальной нормативно-правовой документации – Современная научная и профессиональная терминология – Возможные траектории профессионального развития и самообразования – Основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности – Правила разработки бизнес-планов – Порядок выстраивания презентации	Устный опрос Практическое задание №1.1 Практическое задание №1.2 Практическое задание №1.3 Практическое задание №1.4 Практическое задание №1.5

Компетенция	Показатели	Наименование оценочного средства
вать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	– Кредитные банковские продукты Умения: – Определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности – Применять современную научную профессиональную терминологию – Определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования – Выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи – Презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план – Рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования – Определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности – Презентовать бизнес-идею – Определять источники финансирования	Практическое задание №1.6 Практическое задание №1.7 Практическое задание №1.8 Практическое задание №1.9 Практическое задание №2.1 Практическое задание №2.2 Практическое задание №2.3 Практическое задание №2.4
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	Знания: – Психологически основ деятельности коллектива, психологические особенности личности – Основ проектной деятельности Умения: – Организовывать работу коллектива и команды – Взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	Устный опрос Практическое задание №1.1 Практическое задание №1.2 Практическое задание №1.3 Практическое задание №1.4 Практическое задание №1.5 Практическое задание №1.6 Практическое задание №1.7 Практическое задание №1.8 Практическое задание №1.9 Практическое задание №2.1 Практическое задание №2.2 Практическое задание №2.3 Практическое задание №2.4
ПК 3.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием	Знания: – составных элементов маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты	Устный опрос Практическое задание №2.1 Практическое задание №2.1

Компетенция	Показатели	Наименование оценочного средства
инструментов комплекса маркетинга	– методов изучения рынка, анализа окружающей среды – этапов маркетинговых исследований, их результатов – методов проведения маркетингового исследования – психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях Умения: – применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования – определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования – составлять комплексный план проведения маркетингового исследования – составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования – проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга	задание №2.2 Практическое задание №2.3 Практическое задание №2.4
ПК 3.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации	Знания: – средств удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики Умения: – обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций – использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков	Устный опрос Практическое задание №2.1 Практическое задание №2.2 Практическое задание №2.3 Практическое задание №2.4
ПК 3.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий	Знания: – порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен Умения: – обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных	Устный опрос Практическое задание №2.1 Практическое задание №2.2 Практическое задание №2.3 Практическое задание №2.4
ПК 3.4. Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках	Знания: – видов конкуренции, показателей оценки конкурентоспособности – методов оценки конкурентной среды Умения: – анализировать текущую рыночную конъюнктуру	Устный опрос Практическое задание №2.1 Практическое задание №2.2 Практическое задание №2.3

Компетенция	Показатели	Наименование оценочного средства
		Практическое задание №2.4
ПК 3.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов	Знания: – норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности – роли и значения бизнес-плана – основных функций бизнес-плана – классификации основных типов бизнес-планов – методологии и процессов развития бизнес-идеи – порядка разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью Умения: – применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности – развивать идеи до бизнес-предложений – оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке – оценивать риски, связанные с бизнесом – анализировать бизнес-концепции – предлагать идеи для дальнейшего развития – применять методы принятия оптимальных решений – находить аргументы в пользу идей – принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели – обосновывать и оценивать цели и ценности – представлять идеи, дизайн, видения и решения – применять при разработке бизнес-плана специализированные программные продукты – использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные технологии – создавать деловые электронные презентации	Устный опрос Практическое задание №1.1 Практическое задание №1.2 Практическое задание №1.3 Практическое задание №1.4 Практическое задание №1.5 Практическое задание №1.6 Практическое задание №1.7 Практическое задание №1.8 Практическое задание №1.9
ПК 3.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов	Знания: – принципов и методов управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий – методов экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений – методов сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием программных продуктов – методов, способов и приемов для решения задач по анализу	Устный опрос Практическое задание №1.1 Практическое задание №1.2 Практическое задание №1.3 Практическое задание №1.4 Практическое задание №1.5 Практическое задание №1.6 Практическое задание №1.7

Компетенция	Показатели	Наименование оценочного средства
	– типов факторных моделей – схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа – методику анализа эффективности использования производственных ресурсов Умения: – собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации – использовать методы экономического анализа – анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов – оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами	Практическое задание №1.8 Практическое задание №1.9
ПК 3.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности	Знания: – методических материалов по планированию, учету и анализу деятельности организации – спектра специализированных программных продуктов – интерфейса автоматизированных систем сбора и обработки экономической информации – инновационных средств и устройств информатизации – порядок их применения и программное обеспечение в предпринимательской деятельности Умения: – разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда – оптимально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы организации – предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации	Устный опрос Практическое задание №1.1 Практическое задание №1.2 Практическое задание №1.3 Практическое задание №1.4 Практическое задание №1.5 Практическое задание №1.6 Практическое задание №1.7 Практическое задание №1.8 Практическое задание №1.9
ПК 3.8. Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы	Знания: – рисков: понятия и видов – методов оценки риска, связанных с бизнесом – мер снижения риска, связанных с бизнесом – методов оценки выполнимости бизнес-идеи – основных способов анализа и оценки рисков – состава моделей оценки риска; – способов оценки риска ликвидности Умения: – собирать информацию о бизнес-проблемах – анализировать финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рис-	Устный опрос Практическое задание №1.1 Практическое задание №1.2 Практическое задание №1.3 Практическое задание №1.4 Практическое задание №1.5 Практическое задание №1.6

Компетенция	Показатели	Наименование оценочного средства
	КОВ.	Практическое задание №1.7 Практическое задание №1.8 Практическое задание №1.9

I ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ ПО ПРАКТИКЕ

Типовые контрольные задания, необходимые для оценки планируемых результатов учебной практики по ПМ.03 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли.

В том случае, если студент проходит практику в той организации, где нет возможности освоить навыки по выполнению какого-либо вида работ, он должен выполнить индивидуальное задание для полного освоения компетенций.

Перечень заданий соответствует видам работ, определенным в Рабочей программе профессионального модуля.

Практические занятия на учебной практике по МДК.03.01 «Маркетинг» (каждое занятие рассчитано на 4 часа, из них: 3 часа выполнения заданий и 1 час – на оформление документов к отчету по практике)

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Практическое задание № 1.1 «Структурирование бизнес-идеи и формирование текстового блока бизнес-плана»

Цель: освоить необходимые компетенции по видам работ

«Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов»

Проверяемые компетенции (код): ОК 02; ОК 03; ОК 04; ПК 3.5

Примеры заданий, выдаваемых практикантам в ходе прохождения учебной практики, по разделу «Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы».

ЗАДАНИЕ 1. Предприниматель планирует открыть торговую точку выбранного профиля (например, островок кофе с собой, магазин корейской косметики или секонд-хенд). Необходимо выполнить следующие задания по бизнес-планированию:

1. *Резюме проекта* – в текстовом редакторе составить резюме бизнес-плана (не более 0,5 страницы А4). Указать суть бизнес-идеи, миссию компании, запрашиваемый объем инвестиций, прогнозную рентабельность (ROI) и срок окупаемости.

2. *Анализ рынка и конкурентов* – провести экспресс-анализ локации. Выбрать три реальных конкурента в радиусе пешей доступности. Составить сравнительную таблицу их сильных и слабых сторон (ассортимент, уровень цен, сервис). Определить ваше уникальное торговое предложение (УТП) — чем ваш товар будет принципиально отличаться.

3. *Товарная матрица и ценообразование* – Составить список из 10 ключевых товаров (ассортиментный перечень) вашего магазина. Для каждого товара рассчитать розничную цену по формуле:

Цена = Себестоимость · Коэффициент наценки

Обосновывать размер наценки исходя из специфики выбранной ниши торговли.

4. *Цифровой брендинг* – используя нейросети или простые редакторы (Flyvi, Canva), разработать логотип и цветовую схему бренда. Придумать слоган, отражающий позиционирование. Оформить титульный лист бизнес-плана с использованием разработанного логотипа.

Оформление результатов ПЗ № 01 – готовый проект первых трех разделов бизнес-плана (резюме, описание отрасли/рынка, план маркетинга и продаж) в формате .docx + файлы визуальной идентификации.

Критерии оценивания:

Уровень освоения	Критерии*
------------------	-----------

85-100 баллов (оценка «отлично»)	Выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач
70-84 баллов (оценка «хорошо»)	Выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	Выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ
0-49 баллов (оценка «неудовлетворительно»)	Выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Практическое задание № 1.2 «Построение финансовой модели в MS Excel (или аналогах)»

Цель: освоить необходимые компетенции по видам работ

«Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов»

Проверяемые компетенции (код): ОК 02; ОК 03; ОК 04; ПК 3.5

Примеры заданий, выдаваемых практикантам в ходе прохождения учебной практики, по разделу «Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы».

ЗАДАНИЕ 1. На основе данных о товаре и рынке из ПЗ №1 необходимо построить рабочую финансовую модель на первые 6 месяцев работы.

1. Настройка исходных данных – на отдельном листе Ecsel «Константы» завести ячейки для изменяемых параметров: ставка аренды, стоимость эквайринга (%), налоговая ставка (выбранный режим УСН), процент списания брака/порчи товара.

2. План доходов – создать таблицу трафика: спрогнозировать количество чеков в день (с учетом роста узнаваемости от месяца к месяцу). Рассчитать выручку:

Количество чеков · Средний чек · Количество дней

Автоматизировать расчет: при изменении среднего чека в ячейке-константе, вся таблица выручки должна пересчитываться автоматически.

3. План расходов – разделить расходы на Постоянные (аренда, ФОТ продавцов, расходы на интернет) и Переменные (себестоимость закупки проданного товара под % от выручки, эквайринг, упаковка). Применить формулы суммирования для автоматического подсчета ежемесячных затрат.

4. Расчет финансовых показателей и точка безубыточности – на основе разницы доходов и расходов рассчитать маржинальную прибыль и чистую прибыль до налогообложения. Рассчитать точку безубыточности в рублях:

Постоянные расходы / (1 – (Переменные расходы / Выручка))

Рассчитать налог (в зависимости от выбранной системы) и чистую прибыль после налогов.

5. Сценарный анализ

Инструментом «Диспетчер сценариев» (или ручным копированием листа формата Ecsel) создать три версии развития событий:

Пессимистичный: трафик ниже плана на 30%.

Реалистичный: согласно основному плану.

Оптимистичный: средний чек выше на 15% за счет допродаж.

Сделать вывод: какой сценарий является критическим для выживания бизнеса (когда чистая прибыль становится отрицательной).

Оформление результатов ПЗ № 02 – интерактивная финансовая модель в формате .xlsx, где изменение одного входящего параметра (трафика или цены) автоматически обновляет прогнозы прибыли, убытка и срока окупаемости во всех трех сценариях.

Критерии оценивания:

Уровень освоения	Критерии*
85-100 баллов (оценка «отлично»)	Выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.
70-84 баллов (оценка «хорошо»)	Выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	Выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ
0-49 баллов (оценка «неудовлетворительно»)	Выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Практическое задание № 1.3 «Расчет операционных показателей эффективности торговой точки»

Цель: освоить необходимые компетенции по видам работ

«Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов»

Проверяемые компетенции (код): ОК 02; ОК 03; ОК 04; ПК 3.6

Примеры заданий, выдаваемых практикантам в ходе прохождения учебной практики, по разделу «Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы».

ЗАДАНИЕ 1. Эффективность торговой точки

Вводные данные (условия задачи):

Выручка: 1 500 000 руб.

Себестоимость проданных товаров: 900 000 руб.

Аренда помещения (100 кв. м): 150 000 руб.

Фонд оплаты труда (4 сотрудника): 200 000 руб.

Прочие расходы (коммунальные платежи, эквайринг, маркетинг): 80 000 руб.

Средний товарный запас на складе (в закупочных ценах): 300 000 руб.

Торговая площадь: 60 кв. м.

1. Расчет прибыльности продаж

Рассчитать валовую прибыль (Выручка – Себестоимость)

Рассчитать операционную прибыль (Валовая прибыль - Постоянные расходы).

Рассчитать чистую прибыль (при ставке налога УСН «Доходы минус расходы» 15% от базы или УСН «Доходы» 6%).

Вычислить маржинальность бизнеса (%) двумя способами: по валовой прибыли и по чистой прибыли.

2. Анализ эффективности использования ресурсов

Производительность труда – рассчитать выручку на одного сотрудника и на один рубль выплаченной зарплаты.

Эффективность площади – рассчитать выручку с 1 кв.м. торговой площади. Сравнить полученный результат со среднерыночным показателем для магазинов одежды (например, 20 000 – 25 000 руб./кв. м) и сделать вывод о необходимости оптимизации выкладки.

Рентабельность собственного капитала (ROE) – если предприниматель вложил в открытие 1 000 000 руб. собственных средств, рассчитать годовую доходность его вложений исходя из месячной чистой прибыли.

3. Управление запасами – рассчитать показатели:

Коэффициент оборачиваемости запасов = Себестоимость продаж / Средний товарный запас

Оборачиваемость в днях = Количество дней в месяце / Коэффициент оборачиваемости

Сделать вывод: если оборачиваемость составляет более 45 дней, предложить способ ускорения реализации товара (акции, обновление ассортимента).

4. Точка безубыточности

Классифицировать предоставленные расходы на постоянные и переменные (выделив долю переменных расходов внутри себестоимости, например, 60%).

Рассчитать точку безубыточности в денежном выражении.

Оформление результатов ПЗ № 03 – файл .xlsx с расчетным листом, где все формулы жестко связаны с исходными данными, и краткий аналитический комментарий к каждому блоку расчетов.

Критерии оценивания:

Уровень освоения	Критерии*
85-100 баллов (оценка «отлично»)	Выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач
70-84 баллов (оценка «хо-	Выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на

Уровень освоения	Критерии*
рошо»)	вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	Выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ
0-49 баллов (оценка «неудовлетворительно»)	Выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Практическое задание № 1.4 «Инвестиционный анализ и оценка финансовой устойчивости»

Цель: освоить необходимые компетенции по видам работ

«Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов»

Проверяемые компетенции (код): ОК 02; ОК 03; ОК 04; ПК 3.6

Примеры заданий, выдаваемых практикантам в ходе прохождения учебной практики, по разделу «Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы».

ЗАДАНИЕ 1. Инвестиционные показатели и финансовая прочность

Вводные данные:

Проект открытия кофейни.

Сумма первоначальных инвестиций на оборудование, ремонт и проч. – 1 200 тыс. руб.

Прогноз чистого денежного потока (Net Cash Flow) по годам:

Год 1: 300 000 руб.

Год 2: 450 000 руб.

Год 3: 550 000 руб.

Год 4: 500 000 руб.

Год 5: 400 000 руб.

Ставка дисконтирования (альтернативная доходность, инфляция + премия за риск): 18%.

Выполнить:

1. Оценка срока окупаемости

Построить таблицу кумулятивного (накопленного) денежного потока.

Определить год, в котором проект выходит «в ноль».

Рассчитать точный срок окупаемости с учетом месяцев:

Год + (Непокрытый остаток инвестиций / Денежный поток следующего года) · 12

2. Дисконтирование денежных потоков (NPV и IRR)

Используя формулу дисконтирования или финансовую функцию =ЧПС() (ставка; платежи), рассчитать чистую приведенную стоимость (NPVNPVNPV) проекта.

Критерий: Если $NPV > 0$, проект эффективен.

Используя функцию = ВСД () (значения), найти внутреннюю норму доходности (IRR).

Критерий: Сравнить полученную IRR со ставкой дисконтирования (18%).

Если $IRR > 18\%$, инвестиция целесообразна.

3. Анализ ликвидности и финансовой устойчивости

Упрощенный баланс предприятия:

Активы – Касса 50 тыс. руб., Запасы 200 тыс. руб., Оборудование 1000 тыс. руб.

Пассивы – Кредит банка 400 тыс. руб., Капитал владельца 850 тыс. руб.

Рассчитать коэффициенты:

– текущей ликвидности = Оборотные активы / Краткосрочные обязательства

Норма: >1,5–2,0

– автономии (финансовой независимости). Это доля собственного капитала в активах. Норма: >0,5.

4. Стресс-тестирование модели

Использовать инструмент «Таблица данных» (Что-если анализ).

Построить матрицу зависимости итогового NPV от изменения двух факторов одновременно: падения выручки (от 0% до -30%) и роста аренды (от 0% до +20%). Найти зону критического риска.

Оформление результатов ПЗ № 04 – комплексная финансовая модель оценки инвестиционного проекта. Итоговое заключение инвестора (текстом в ячейке Excel): стоит ли вкладывать средства в данный проект при заданном уровне риска и альтернативной доходности 18%.

Критерии оценивания:

Уровень освоения	Критерии*
85-100 баллов (оценка «отлично»)	Выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач
70-84 баллов (оценка «хорошо»)	Выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	Выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ
0-49 баллов (оценка «неудовлетворительно»)	Выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Практическое задание № 1.5 «Диагностика отклонений и поиск резервов повышения операционной эффективности»

Цель: освоить необходимые компетенции по видам работ

«Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности»

Проверяемые компетенции (код): ОК 02; ОК 03; ОК 04; ПК 3.7

Примеры заданий, выдаваемых практикантам в ходе прохождения учебной практики, по разделу «Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы».

ЗАДАНИЕ 1. Выявление «узких мест» в бизнес-процессах

Вводные данные: план-факт за прошедший месяц для магазина электроники.

Выручка: План — 2 000 000 руб., Факт — 1 650 000 руб.

Количество чеков: План — 1 000 шт., Факт — 850 шт.

Средний чек: План — 2 000 руб., Факт — 1 941 руб.

Конверсия трафика: План — 20% (из 5 000 зашедших), Факт — 17% (из 5 000 зашедших).

Себестоимость проданных товаров: План — 1 200 000 руб. (60%), Факт — 1 155 000 руб. (70%).

Фонд оплаты труда (ФОТ): План — 200 000 руб., Факт — 220 000 руб. (из-за переплаты сверхурочных двум продавцам).

Выполнить:

1. Факторный анализ выручки методом цепных подстановок

Рассчитать влияние двух факторов на падение выручки: снижение количества чеков и снижение среднего чека. Определить, какой из факторов нанес больший ущерб прибыли. Сделать вывод: проблема кроется в привлечении/удержании клиентов или в качестве допродаж?

2. Анализ маржинальности и структуры затрат

Выявить причину падения валовой рентабельности с 40% до 30%. Несмотря на то, что себестоимость единицы товара не изменилась, доля себестоимости товаров в выручке выросла. Обосновать это ростом доли низкоценового сегмента в продажах (вымывание высокомаржинального ассортимента).

Проанализировать перерасход ФОТ. Рассчитать стоимость одного человеко-часа простоя или неэффективной работы, приведшей к переплате 20 000 руб.

3. ABC/XYZ-анализ товарного запаса (на примере)

На предоставленной выборке из 20 номенклатурных позиций распределить товары по категориям AX (приносят прибыль и стабильно продаются), CZ (убыточны и непредсказуемы) и т.д.

Сформулировать гипотезу: какие конкретные позиции необходимо вывести из ассортимента, чтобы освободить оборотные средства.

Оформление результатов ПЗ № 05 – отчет о причинах недополучения прибыли объемом одна страница формата А4, содержащий количественно подтвержденные причины убытков (например: «Убыток в 350 000 руб. сформирован из-за...») и список неликвидных товаров.

Критерии оценивания:

Уровень освоения	Критерии*
85-100 баллов (оценка «отлично»)	Выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач
70-84 баллов (оценка «хоро»)	Выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе

Уровень освоения	Критерии*
шо»)	на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	Выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ
0-49 баллов (оценка «неудовлетворительно»)	Выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Практическое задание № 1.6 «Разработка дорожной карты оптимизации и оценка экономического эффекта»

Цель: освоить необходимые компетенции по видам работ

«Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности»

Проверяемые компетенции (код): ОК 02; ОК 03; ОК 04; ПК 3.7

Примеры заданий, выдаваемых практикантам в ходе прохождения учебной практики, по разделу «Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы».

ЗАДАНИЕ 1. На основе выводов первого занятия разработать пакет мероприятий.

1. Мероприятия по росту выручки (Разведочное задание)

Для компенсации падения конверсии (с 20% до 17%) предложить внедрение скриптов активных продаж («холодное приветствие», предложение помощи в течение 30 секунд).

Рассчитать целевой показатель: сколько дополнительных чеков нужно пробить при текущем трафике (5 000 чел.), чтобы вернуть конверсию к 20%, и каким должен стать средний чек (+5% за счет обязательного предложения аксессуаров), чтобы достичь плановой выручки в 2 млн руб.

2. Мероприятия по сокращению издержек (Оптимизация штата и склада)

Составить график смен сотрудников, исключающий переплату сверхурочных (введение суммированного учета рабочего времени или KPI-системы вместо оклада).

Разработать регламент проведения распродажи товаров категории CZ. Установить скидку 40% на эти позиции товаров. Рассчитать объем денежных средств, которые вернутся в оборот после реализации стока (допустим, закупочная стоимость неликвида — 150 000 руб.).

3. Построение Дорожной карты

Визуализировать предложенные мероприятия на календарном графике (использовать диаграмму Ганта или иной инструмент) на ближайшие 3 месяца. Этапы:

Неделя 1–2 (перепись остатков товаров категории CZ)

Неделя 3 (распродажа)

Недели 1–4 (обучение персонала новым скриптам),

Месяц 2 (корректировка графика смен).

4. Расчет совокупного экономического эффекта

Собрать все расчеты в единую таблицу прогноза на следующий месяц:

Дополнительная выручка от роста конверсии и среднего чека.

Экономия на ФОТ (минус 20 000 руб.).

Высвобождение оборотных средств со склада.

Рассчитать итоговый прирост чистой прибыли после внедрения всех мероприятий.

Оформление результатов ПЗ № 06 – Интерактивный файл-план действий и финансовая модель «До/После». Итоговое заключение – подтверждена ли целесообразность предложенных мер (окупаются ли затраты на обучение персонала или изменение системы мотивации ожидаемым приростом EBITDA).

Критерии оценивания:

Уровень освоения	Критерии*
85-100 баллов (оценка «отлично»)	Выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач
70-84 баллов (оценка «хорошо»)	Выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	Выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ
0-49 баллов (оценка «неудовлетворительно»)	Выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Практическое задание № 1.7 «Сбор информации, идентификация проблем и качественный анализ рисков»

Цель: освоить необходимые компетенции по видам работ

«Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы»

Проверяемые компетенции (код): ОК 02; ОК 03; ОК 04; ПК 3.8

Примеры заданий, выдаваемых практикантам в ходе прохождения учебной практики, по разделу «Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы».

ЗАДАНИЕ 1. Поиск неочевидных проблем бизнеса через аудит процессов

Вводные данные: Кофейня «Утро» работает 6 месяцев. Выручка стабильна, но чистая прибыль в последние два месяца упала на 40%. Собственник винит падение трафика из-за ремонта дороги рядом.

ВЫПОЛНИТЬ:

1. Сбор первичной информации

Используя открытые источники (сервисы проверки контрагентов, картографические сервисы, отзывы на картах), собрать досье на локацию и конкурентов.

Проверить собственника и арендодателя на наличие судебных исков или задолженностей.

Опровергнуть или подтвердить гипотезу собственника («ремонт дороги») фактами: найти график дорожных работ в городском реестре. Сделать вывод: является ли ремонт дорогой истинной причиной падения прибыли?

2. Поиск корневых причин с помощью метода Исикавы (диаграмма рыбьей кости)

В графическом редакторе построить диаграмму для проблемы «Падение чистой прибыли». Разделить причины на блоки: Персонал (текучка бариста?), Товар (рост цен у поставщиков зерна?), Процесс (большой списания молока/десертов?), Маркетинг (отключили таргет?).

Для каждого блока выписать минимум по три конкретных вопроса, которые нужно задать сотрудникам при сборе интервью.

3. Идентификация и классификация рисков (30 мин):

Составить реестр рисков кофейни на основе собранной информации (min 10 позиций). Классифицировать их по источнику возникновения:

- операционные риски – поломка кофемашины, недобросовестность персонала;
- рыночные – открытие точки конкурента в соседнем здании, рост цены на молоко на 20%;
- правовые – изменение СанПиН, штрафы за отсутствие маркировки «Честный ЗНАК» на десертах;
- финансовые – блокировка счета согласно федеральному закону №115-ФЗ.

Оформление результатов ПЗ № 07 – диаграмма рыбьей кости (диаграмма Исикавы) корневых причин падения прибыли и заполненный реестр качественных рисков с указанием источника информации для каждой строки.

Критерии оценивания:

Уровень освоения	Критерии
85-100 баллов (оценка «отлично»)	Выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач
70-84 баллов (оценка «хорошо»)	Выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	Выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ
0-49 баллов (оценка «не удовлетворительно»)	Выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Практическое задание № 1.8 «Количественная оценка рисков и разработка матрицы реагирования»

Цель: освоить необходимые компетенции по видам работ

«Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы»

Проверяемые компетенции (код): ОК 02; ОК 03; ОК 04; ПК 3.8

Примеры заданий, выдаваемых практикантам в ходе прохождения учебной практики, по разделу «Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы».

ЗАДАНИЕ 1. Математическая оценка рисков

1. Оценка вероятности и ущерба методом экспертных оценок

Присвоить каждому риску из реестра балл от 1 до 5 по двум шкалам: Вероятность возникновения (Р) и Величина ущерба в рублях (I).

Пример: Риск «Поломка кофемашины». $P = 4$ (происходит раз в полгода), $I = 50\,000$ руб. (стоимость ремонта + простой).

Рассчитать индекс риска: $P \cdot I$.

Отсортировать таблицу по убыванию индекса.

2. Анализ чувствительности финансовой модели

Взять финансовую модель кофейни (выручка 500 000 руб., аренда 100 000 руб., ФОТ 150 000 руб., стоимость продуктов 100 000 руб.).

Провести серию расчетов «Что-если:

Сценарий А – рост стоимости зеленых зерен на 30% (как изменятся переменные расходы и точка безубыточности?).

Сценарий Б – штраф Роспотребнадзора 50 000 руб. (хватит ли операционной прибыли месяца на покрытие убытка без кассового разрыва?).

Сценарий В – снижение трафика на 15% в течение 3 месяцев подряд.

3. Разработка плана мероприятий по управлению рисками

Выделить 5 самых опасных рисков (по баллам и стресс-тесту) и определить стратегию реагирования:

Уклонение – отказаться от продажи товаров, требующих сложной маркировки.

Снижение – заключить договор сервисного обслуживания оборудования (абонентская плата снизит ущерб от внезапной поломки).

Передача – застраховать имущество или ответственность перед третьими лицами.

Принятие – мелкие риски (например, бой посуды на 1000 руб.), затраты на предотвращение которых выше самого ущерба.

Заложить стоимость мер снижения (например, абонентскую плату за сервис) в обновленный бюджет.

4. Определение «аппетита к риску»

Установить лимит к риску. Например: «Мы принимаем любые риски, чей годовой ожидаемый ущерб не превышает 5% от нашей чистой прибыли (около 10 000 руб./мес.)». Все, что выше — подлежит обязательному страхованию или изменению бизнес-процесса.

Оформление результатов ПЗ № 08 – Матрица рисков (Heatmap) в формате Excel, где цветом выделены критические зоны, и таблица-стратегия реагирования с расчетом затрат на превентивные меры. Сформулировать вывод: какие риски являются фатальными для данного бизнеса, а какими можно пренебречь.

Критерии оценивания:

Уровень освоения	Критерии
85-100 баллов	Выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный

Уровень освоения	Критерии
(оценка «отлично»)	материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач
70-84 баллов (оценка «хорошо»)	Выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	Выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ
0-49 баллов (оценка «не удовлетворительно»)	Выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Практическое задание № 1.9 «Комплексная диагностика, финансовое моделирование и защита стратегии развития»

Цель: освоить необходимые компетенции по видам работ

Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов

Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов

Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности

Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы

Проверяемые компетенции (код): ОК 02; ОК 03; ОК 04; ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8

Примеры заданий, выдаваемых практикантам в ходе прохождения учебной практики, по разделу «Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы».

ЗАДАНИЕ 1. Деловая игра «Антикризисный штаб»

ЗАДАНИЕ 1.1. Сбор информации и аудит проблем

Студентам выдается «Пакет документов предприятия N» (кейс). Например: «Магазин фермерских продуктов "Зеленый ларец". Работает 1 год. Собственник жалуется на кассовые разрывы, несмотря на высокую выручку». В пакете:

Скриншоты выписки из банка за месяц.

Отчет о продажах с разбивкой по категориям товаров.

График отзывов клиентов (есть жалобы на просрочку и грубость персонала).

Уведомление от арендодателя об индексации аренды через месяц на 15%.

ВЫПОЛНИТЬ: Используя метод Исикавы (из ПЗ № 07), выделить 3 корневые проблемы, сформулировав их как измеримые факты, например:

1. Рост операционных расходов выше темпа роста выручки (индексация аренды + ФОТ).
2. Низкая валовая рентабельность категории «Бакалея» (убыток перекрывает прибыль категории «Молочка»).
3. Риск потери локации из-за отказа подписывать допсоглашение об аренде.

ЗАДАНИЕ 1.2. Расчет показателей эффективности и стресс-тест

На основе предоставленной таблицы текущих доходов и расходов построить в Excel финансовую модель текущего месяца.

Рассчитать точку безубыточности и запас финансовой прочности при текущем уровне цен.

Внести переменную «Индексация аренды +15%». Зафиксировать новый размер ежемесячного убытка или падение чистой прибыли.

Провести ABC-анализ товарного запаса. Выявить неликвидные позиции (категория С), которые замораживают оборотный капитал.

Рассчитать показатели ликвидности: хватит ли у компании высоколиквидных активов, чтобы покрыть обязательства перед поставщиками после повышения аренды?

ЗАДАНИЕ 1.3. Разработка мероприятий и бизнес-плана оптимизации

Разработать дорожную карту выхода из кризиса и обновить финансовую модель.

А) Предложить мероприятия:

- для снижения финансовых рисков – провести переговоры с поставщиком бакалеи о скидке 10% в обмен на предоплату (используем высвобожденный из неликвида капитал);
- для снижения операционных рисков – вывести из ассортимента 20 позиций категории С (освободить 100 000 руб. наличности);
- для снижения управленческих рисков – внедрить KPI для продавцов вместо фиксированного оклада, чтобы компенсировать рост аренды ростом личных продаж.

Б) Бизнес-план и финмодель:

- составить резюме обновленного бизнес-плана («План стабилизации»);
- пересчитать прогнозный отчет прибылей и убытков на следующий месяц с учетом всех изменений: новая аренда (-100 000 руб. выручки от списания товара С, но -15% затрат на его закупку; новая система мотивации ФОТ).
- построить обновленный расчет точки безубыточности – должна снизиться за счет сокращения издержек.

ЗАДАНИЕ 1.4. Защита проекта и оценка рисков

Подготовить один слайд, содержащий:

- было/стало (указать чистую прибыль, точку безубыточности, оборотный капитал);
- основной риск реализации этого плана (например: «Риск того, что сокращение ассортимента приведет к падению трафика на 5%»);
- план компенсации основного риска (например: «Запуск программы лояльности, чтобы удержать ядро аудитории»).

ЗАДАНИЕ 1.5. Подведение итогов

Презентация результатов (по 3–4 минуты на подгруппу): защита своих антикризисных планов.

Вопросы по презентации: где собирали информацию о проблемах? Где считали эффективность? Как разрабатывали меры экономии? Каким образом сводили результаты в таблицу будущего периода?

Оформление результатов ПЗ № 09 – Готовый кейс-стратегия в формате файла .xlsx (связанная модель «Проблема → Решение → Новый бюджет») и одностраничный питч-дек .pdf, подтверждающий владение всем циклом управления эффективностью бизнеса.

Критерии оценивания:

Уровень освоения	Критерии
85-100 баллов (оценка «отлично»)	Выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач
70-84 баллов (оценка «хорошо»)	Выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	Выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ
0-49 баллов (оценка «не удовлетворительно»)	Выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы.

Практические занятия на учебной практике по МДК.03.02 «Маркетинг» (каждое занятие рассчитано на 4 часа, из них: 3 часа выполнения заданий и 1 час – на оформление документов к отчету по практике)

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Практическое задание № 2.1 «Комплексное маркетинговое исследование рынка»

Цель: освоить необходимые компетенции по видам работ

«Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга»

Проверяемые компетенции (код): ОК 02; ОК 03; ОК 04; ПК 3.1

Примеры заданий, выдаваемых практикантам в ходе прохождения учебной практики, по МДК.03.01 «Маркетинг».

ЗАДАНИЕ 1. Провести диагностику рыночной среды предприятия ООО «Вектор» (условное предприятие – сеть минимаркетов) и обосновать выбор целевого сегмента.

Алгоритм выполнения:

1. Сбор данных – зайти на сайт компании и двух конкурентов. Выписать их часы работы, ассортиментную матрицу (количество товарных позиций) и наличие программы лояльности.

2. PESTEL-анализ – открыть актуальный новостной агрегатор или статистический портал (например, Росстат). Найти минимум по одному фактору для каждой буквы аббревиатуры:

P (Policy): новые правила маркировки товаров («Честный ЗНАК»).

E (Economy): уровень инфляции за последний месяц.

S (Social): рост популярности сервисов экспресс-доставки у молодежи.

T (Technology): внедрение касс самообслуживания.

L (Legal): закон о защите прав потребителей при онлайн-заказах.

E (Ecology): запрос покупателей на эко-упаковку. Заполнить таблицу с колонками: Фактор → \rightarrow → Влияние (+/-) → \rightarrow → Степень влияния (от 1 до 5).

3. Сегментирование – взять данные опроса 50 жителей района (предоставляются преподавателем). Разделить их на группы по уровню дохода и частоте покупок. Выбрать одну самую крупную группу (ядро целевой аудитории).

4. ABC/XYZ-анализ – внести в Excel список из 20 товаров. Рассчитать долю каждого товара в выручке (A — >80% выручки, B — ~15%, C — <5%) и стабильность спроса (X — всегда покупают, Z — разово). Выделить товары категории AX (приносят деньги стабильно).

Оформление результатов ПЗ № 2.1 – сводная аналитическая справка на 2 страницы + заполненный файл Excel.

Критерии оценивания:

Уровень освоения	Критерии
85-100 баллов (оценка «отлично»)	Выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач
70-84 баллов (оценка «хорошо»)	Выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	Выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ
0-49 баллов (оценка «не удовлетворительно»)	Выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Практическое задание № 2.2 «Ценообразование и конкурентные преимущества»

Цель: освоить необходимые компетенции по видам работ

«Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий»

«Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках»

Проверяемые компетенции (код): ОК 02; ОК 03; ОК 04; ПК 3.3, ПК 3.4

Примеры заданий, выдаваемых практикантам в ходе прохождения учебной практики, по МДК.03.01 «Маркетинг».

ЗАДАНИЕ 1. Оценить конкурентоспособность базового товара и разработать рекомендации по корректировке розничной цены.

Алгоритм выполнения:

1. Мониторинг цен. Изучить ценники молока торговой марки «Простоквашино» (3,2%, 930 мл) в трех сетях: «Пятерочка», «Магнит» и исследуемое предприятие.

Перенести цены в таблицу.

Рассчитать среднюю рыночную цену ($P_{срP_ср}P_{ср}$).

Определить позицию нашего магазина: $Наше - P_{ср}Наше - P_{ср}Наше - P_{ср}$. Если разница более 5% — зафиксировать отклонение.

2. Калькуляция себестоимости. Дано: Закупочная цена — 55 руб., логистика — 5 руб., норма потерь — 2%. Наценка сети — 25%.

Посчитать розничную цену затратным методом. Сравнить её с фактической ценой со скриншота.

3. Многоугольник конкурентоспособности. Нарисовать оси (Цена, Качество, Сервис, Доступность, Узнаваемость). Оценить наше молоко и молоко конкурента «Лебедяньмолоко» по 10-балльной шкале. Соединить точки линиями. Визуально определить зону отставания.

4. Формулировка преимуществ. Написать текст объемом 5–7 предложений: почему покупатель должен выбрать наш товар, если он дороже? (Например: гарантия свежести за счет логистики или удобная локация магазина).

Оформление результатов ПЗ № 2.2 – расчетная таблица мониторинга, график-многоугольник (можно от руки на миллиметровой бумаге или в простых фигурах Word) и аргументированное эссе.

Критерии оценивания:

Уровень освоения	Критерии*
85-100 баллов (оценка «отлично»)	Выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.
70-84 баллов (оценка «хорошо»)	Выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	Выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при вы-

Уровень освоения	Критерии*
	полнении практических работ
0-49 баллов (оценка «неудовлетворительно»)	Выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Практическое задание № 2.3 «Система продвижения и сбытовая политика»

Цель: освоить необходимые компетенции по видам работ

«Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации»

Проверяемые компетенции (код): ОК 02; ОК 03; ОК 04; ПК 3.2

Примеры заданий, выдаваемых практикантам в ходе прохождения учебной практики, по МДК.03.01 «Маркетинг».

ЗАДАНИЕ 1. Разработать план стимулирования сбыта и схему дистрибуции для новой товарной категории.

Алгоритм выполнения:

1. Аудит каналов. Составить схему движения товара от завода-изготовителя до полки магазина. Указать посредников (если есть распределительный центр).

2. Разработка акции (Trade Promotion). Придумать механику для продавцов-консультантов, чтобы они активнее предлагали новый кофе собственной торговой марки. Пример: «За каждые проданные 10 пачек — бонус 200 рублей в конце смены». Описать условия участия и сроки (2 недели).

3. Digital-продвижение. Создать макет поста для сообщества «ВКонтакте» (текст + описание картинки). Цель — анонсировать акцию выходного дня «1+1=3» на чипсы. Подобрать 5 релевантных хештегов локального уровня (#продукты_казань).

4. Мерчандайзинг. Начертить схему прикассовой зоны (вид сверху). Расставить импульсные товары (батончики, жвачка, пакеты) так, чтобы спровоцировать спонтанную покупку. Обосновать выбор позиций.

Оформление результатов ПЗ № 2.3 – инфографика канала сбыта, положение об акции, визуализация поста (прототип на листе А4) и схема выкладки товара.

Критерии оценивания:

Уровень освоения	Критерии*
85-100 баллов (оценка «отлично»)	Выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.
70-84 баллов (оценка «хорошо»)	Выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения

Уровень освоения	Критерии*
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	Выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ
0-49 баллов (оценка «неудовлетворительно»)	Выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Практическое задание № 2.4 «Итоговая комплексная задача»

Цель: освоить необходимые компетенции по видам работ

«Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга»

«Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации»

«Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий»

«Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках»

Проверяемые компетенции (код): ОК 02; ОК 03; ОК 04; ПК 3.1., ПК 3.2., ПК 3.3., ПК 3.4.

Примеры заданий, выдаваемых практикантам в ходе прохождения учебной практики, по МДК.03.01 «Маркетинг».

ЗАДАНИЕ 1. Принять управленческое решение по выходу из кризисной ситуации на основе собранных ранее данных.

Условие: Продажи готовой кулинарии упали. Конкурент через дорогу открыл отдел «Бургеры навынос».

Алгоритм выполнения.

1. Диагностика (ПК 3.1). Студент пишет: «Проблема не во вкусе, а в отсутствии трафика в обеденное время. Наш сегмент — офисные сотрудники без возможности уйти на длинный перерыв».

2. Продвижение (ПК 3.2). Решение: запустить таргетированную рекламу в радиусе 500 метров с промокодом на бесплатный напиток к комбо-обеду с 12:00 до 15:00. Текст объявления уже готов из ПЗ №3, нужно только адаптировать под еду.

3. Товар и цена (ПК 3.3, 3.4). Решение: создать «Конструктор обеда» (суп + горячее + хлеб). Поставить цену набора на 10% ниже, чем сумма этих блюд по отдельности (создание искусственного преимущества). Упаковать всё в удобную ланч-бокс тару (преимущество перед бургерами конкурента).

4. Оформление решения в единый документ «План оперативного реагирования»:

Титульный лист → Проблема → Таблица мероприятий (Что сделать / Кто делает / Срок / Бюджет) → Ожидаемый эффект (рост продаж кулинарии на 15%). Результат:

Оформление результатов ПЗ № 2.4 – готовый проект приказа или распоряжения коммерческого директора, решающий конкретную бизнес-задачу.

Критерии оценивания:

Уровень освоения	Критерии
1	2
85-100 баллов (оценка «отлично»)	Выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение.
70-84 баллов (оценка «хорошо»)	Выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос.
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	Выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.
0-49 баллов (оценка «неудовлетворительно»)	Выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки. Отметка «неудовлетворительно» выставляется также, если обучающийся отказался выступать.

II ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ПО ПРАКТИКЕ

Форма проведения промежуточной аттестации дифференцированный зачет

Процедура проведения промежуточной аттестации включает следующие этапы:

- студент обязан предоставить руководителю на проверку полностью оформленные дневник по практике, индивидуальное задание и график прохождения практики, характеристику – отзыв руководителя и итоговый отчет по практике,
- руководитель проверяет полноту отчета и допускает к защите;
- собеседование – студент кратко докладывает о полученных результатах, сопровождая доклад электронной презентацией, отвечает на вопросы комиссии.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Отчет по практике

Проверяемые компетенции (код): ОК 02.; ОК 03.; ОК 04.; ПК 3.1.; ПК 3.2.; ПК 3.3.; ПК 3.4.; ПК 3.5.; ПК 3.6.; ПК 3.7.; ПК 3.8.

Требования к оформлению отчета: Отчет должен представлять собой связный документ, включающий титульный лист, введение, основную часть согласно пунктам данного задания, заключение с выводами, список использованных источников и приложения (при необходимости – скриншоты программ, фотографии, детальные таблицы Excel с расчетами).

Критерии оценивания отчета по практике

4- балльная шкала (уровень освоения)	Показатели	Критерии
1	2	3
Отлично (85-100 баллов)	1. Соответствие содержания отчета требованиям программы практики; 2. Структурированность и полнота собранного материала;	При защите отчета студент продемонстрировал глубокие и системные знания, полученные при прохождении практики, свободно оперировал данными исследования и внес обоснованные предложения. Студент правильно и грамотно ответил на поставленные вопросы. Студент получил положительный отзыв от руководителя. Приложения логично связаны с текстовой частью отчета. Отчет сдан в установленный срок. Программа практики выполнена
Хорошо (70-84 балла)	3. Полнота устного выступления, правильность ответов на вопросы при защите;	При защите отчета студент показал глубокие знания, полученные при прохождении практики, свободно оперировал данными исследования. В отчете были допущены ошибки, которые носят несущественный характер. Студент ответил на поставленные вопросы, но допустил некоторые ошибки, которые при наводящих вопросах были исправлены. Допускаются несущественные и стилистические ошибки. Оформление аккуратное. Приложения в основном связаны с текстовой частью. Отчет сдан в установленный срок. Программа практики выполнена
Удовлетворительно (50-69 баллов)	4. Обоснованность сформулированных предложений.	Отчет имеет поверхностный анализ собранного материала, нечеткую последовательность его изложения материала. Студент при защите отчета по практике не дал полных и аргументированных ответов на заданные вопросы. В отзыве руководителя имеются существенные замечания. Оформление аккуратное. Приложения в основном

4- балльная шкала (уровень освоения)	Показатели	Критерии
1	2	3
Неудовлетворительно (0-49 баллов)		связаны с текстовой частью Отчет сдан в установленный срок. Программа практики выполнена
		Отчет не имеет детализированного анализа собранного материала и не отвечает установленным требованиям. Студент затрудняется ответить на поставленные вопросы или допускает в ответах принципиальные ошибки. В отзыве руководителя имеются существенные критические замечания. Оформление неаккуратное. Приложения отсутствуют. Отчет сдан в установленный срок. Программа практики не выполнена.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Дневник по практике

Цель: проверить умение студента систематически вести учет выполненной работы, анализировать собственную деятельность, выделять ключевые этапы производственного процесса, эффективно взаимодействовать с руководителями и коллегами, а также формировать осознанный подход к профессиональному развитию.

Проверяемые компетенции (код): ОК 05, ОК 09, , ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4 ПК 1.5, ПК 1.6.

Критерии оценивания дневника по практике

4- балльная шкала (уровень освоения)	Показатели	Критерии
1	2	3
Отлично (85 - 100 баллов)	1. Соответствие содержания дневника требованиям программы практики	При заполнении дневника студент продемонстрировал то, что в процессе прохождения практики при выполнении работ были освоены необходимые по программе компетенции. Он свободно ориентируется в материалах проведенного исследования. Студент правильно и грамотно ответил на поставленные вопросы, получил положительный отзыв от руководителя
Хорошо (70-84 балла)	2. Структурированность и полнота, правильность заполнения дневника 3. Полнота, правильность ответов на вопросы при защите	При заполнении дневника студент продемонстрировал то, что в процессе прохождения практики при выполнении работ были освоены необходимые по программе компетенции. При этом в дневнике были допущены ошибки, которые носят несущественный характер. Студент ответил на поставленные вопросы, но допустил некоторые ошибки, которые при наводящих вопросах были исправлены. Студент получил положительный отзыв от руководителя
Удовлетворительно	4. Обосно-	Дневник имеет поверхностный характер заполнения, нечеткую последовательность изложения записей. Студент при собеседовании не дал полных и аргументи-

4- балльная шкала (уровень освоения)	Показатели	Критерии
1	2	3
(50-69 баллов)	ванность сформулиро- ванных предложений	рованных ответов на заданные вопросы. В отзыве руководителя имеются существенные замечания.
Неудовлетворительно (0-49 баллов)		Дневник не имеет детализированного характера заполнения и не отвечает установленным требованиям. Студент затрудняется ответить на поставленные вопросы или допускает в ответах принципиальные ошибки. В отзыве руководителя имеются существенные критические замечания.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Устный опрос

Перечень вопросов для проведения устного опроса.

Примерные вопросы на собеседовании по заданиям учебной практики, относящимся к дисциплине «Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы»:

1. Какова главная цель резюме бизнес-плана и почему его объем ограничен половиной страницы А4?
2. В чем разница между «сутью бизнес-идеи» и «миссией компании» при заполнении первого раздела плана?
3. Какие три ключевых параметра обязательно должны быть указаны в финансовом разделе резюме (инвестиции, рентабельность, срок окупаемости)?
4. Почему при экспресс-анализе конкурентов важно оценивать не только уровень цен, но и наличие программы лояльности? Как это влияет на прогнозную выручку вашего проекта?
5. Что такое уникальное торговое предложение и как оно должно коррелировать с выявленными слабыми сторонами конкурентов?
6. По какой формуле рассчитывается розничная цена в вашем задании? Какой экономический смысл несет коэффициент наценки?
7. Чем обосновывается размер торговой наценки для разных ниш (например, «кофе с собой» в сравнении с «корейской косметикой»)?
8. Зачем предпринимателю тратить время на разработку логотипа и слогана еще на этапе текстового бизнес-плана, если визуальная часть не является финансовой?
9. Для чего в Excel создается отдельный лист «Константы» вместо того, чтобы вписывать цифры (аренду, налоги) прямо в формулы расчетов?
10. Как математически связать количество чеков, средний чек и трафик (количество зашедших человек), используя показатель конверсии?
11. Назовите примеры постоянных и переменных расходов для торговой точки. К какому типу относится себестоимость закупки проданного товара?
12. Какая формула используется для расчета точки безубыточности в денежном выражении через маржинальный доход?
13. Если ставка налога меняется в ячейке-константе, как должна отреагировать таблица чистой прибыли?
14. Какую функцию Excel нужно использовать для автоматического выбора ставки (УСН Доходы или Доходы минус расходы)?

15. В чем суть сценарного анализа? Почему создание пессимистичного сценария критически важно для инвестора перед выдачей средств?
16. При каком условии в модели «Диспетчер сценариев» бизнес признается нежизнеспособным (критическая точка)?
17. Как рассчитать валовую прибыль и операционную прибыль? В чем принципиальная разница между ними по составу вычитаемых затрат?
18. Как вычислить чистую прибыль при системе налогообложения УСН «Доходы минус расходы» 15%? С какой базы берется налог?
19. Что показывает показатель производительности труда (выручка на одного сотрудника) и о чем говорит падение этого показателя при сохранении штата?
20. Рассчитайте эффективность использования площади: что означает результат ниже среднерыночного (менее 20 000 руб./кв. м) для магазина одежды?
21. Как рассчитывается годовая рентабельность собственного капитала (ROE) на основе месячной чистой прибыли?
22. Что означает оборачиваемость запасов более 45 дней для продуктового магазина и к каким финансовым последствиям (заморозка денег) это ведет?
23. Как классифицировать расходы на аренду и закупку товара при расчете точки безубыточности методом уравнения?
24. Как строится кумулятивный денежный поток и по какой логике определяется точный месяц выхода проекта «в ноль» (окупаемость)?
25. Как работает функция =ЧПС() (NPV)?
26. Почему проект может иметь положительную бухгалтерскую прибыль, но отрицательный NPV?
27. Что такое ставка дисконтирования и как она учитывает инфляцию и риски?
28. О чем говорит сравнение IRR (внутренней нормы доходности) со ставкой дисконтирования? Если $IRR = 12\%$, а ставка дисконта = 18% , возьмется ли инвестор за этот проект?
29. Что показывают коэффициенты текущей ликвидности и автономии в упрощенном балансе предприятия?
30. Для чего нужна матрица «Что-если анализ» (Таблица данных) при стресс-тестировании инвестиционного проекта?
31. Объясните метод цепных подстановок на примере падения выручки: как определить, кто виноват больше — снижение трафика или уменьшение среднего чека?
32. Выручка упала на $17,5\%$, а себестоимость выросла в доле выручки с 60% до 70% . При неизменной цене закупки единицы товара, какая управленческая ошибка здесь скрыта (вымывание высокомаржинального ассортимента)?
33. Как расчет стоимости одного человеко-часа помогает обосновать необходимость введения KPI-системы вместо фиксированного оклада продавцам?
34. В дорожной карте оптимизации (ПЗ № 06) зачем нужен календарный график (диаграмма Ганта), если уже есть расчеты экономического эффекта?
35. Как проверить, окупаются ли затраты на обучение персонала скриптам продаж ожидаемым приростом прибыли?
36. Как диаграмма Исикавы («рыбья кость») помогает отделить истинные причины падения прибыли от симптомов (например, опровергнуть гипотезу собственника про ремонт дороги)?
37. Приведите пример правового риска для кофейни, связанного с федеральным законодательством РФ (кроме маркировки).
38. Как рассчитывается индекс риска ($P \cdot IP \cdot IP \cdot I$) и почему он важнее просто оценки вероятности возникновения проблемы?
39. В стратегии реагирования на риски в чем разница между «Уклонением», «Снижением» и «Передачей» (страхованием)? Приведите пример каждого метода.

40. Что такое «аппетит к риску» и как установка лимита (например, 5% от чистой прибыли) помогает владельцу бизнеса принимать решения о страховании оборудования?
41. В деловой игре вам дали выписку из банка и жалобы клиентов. Как взаимосвязаны кассовые разрывы (нехватка наличности) при высокой выручке и плохая работа с товарными запасами (ABC-анализ)?
42. Как индексация аренды на 15% влияет на точку безубыточности и запас финансовой прочности предприятия?
43. Предложите мероприятие по снижению финансовых рисков, использующее высвобожденный капитал от продажи неликвидов (категория CZ).
44. Что должен содержать одностраничный питч-дек для защиты антикризисной стратегии (какие ключевые метрики «Было/Стало» обязаны там присутствовать)?

Примерные вопросы на собеседовании по заданиям учебной практики, относящимся к дисциплине «Маркетинг»:

1. Какова основная цель проведения PESTEL-анализа при выходе предприятия в новый район?
2. Назовите пример политического фактора (*Policy*) для сети минимаркетов, связанный с государственным регулированием торговли в РФ.
3. Какой экономический показатель вы использовали бы для оценки покупательной способности населения за последний месяц и где его официально посмотреть?
4. В чем разница между социальными факторами (*Social*) и экологическими запросами (*Ecology*) потребителей? Приведите примеры для продуктового ритейла.
5. Что показывает «Степень влияния» в таблице PESTEL-анализа и как она помогает расставить приоритеты руководителю?
6. На какие две основные группы делятся переменные сегментирования? Приведите примеры каждой применительно к магазину у дома.
7. Если данные опроса показывают, что самая крупная группа — это пенсионеры с низким доходом, совершающие покупки ежедневно, какую стратегию выкладки товаров вы предложите?
8. Какова главная цель ABC/XYZ-анализа товарных запасов?
9. Что характеризуют товары категории AX в матрице анализов? Почему ими нельзя пренебрегать?
10. Какие управленческие решения принимаются по результатам выявления товаров групп CZ или BZ?
11. Зачем студенту-практиканту необходимо собирать данные о часах работы конкурентов и наличии их программ лояльности?
12. Опишите алгоритм расчета средней рыночной цены при мониторинге трех конкурирующих сетей.
13. При каком процентном отклонении вашей розничной цены от среднерыночной можно говорить о потере конкурентоспособности или демпинге?
14. Из каких конкретных элементов складывается полная себестоимость товара для розничного звена согласно вашему заданию (закупка, логистика, потери)?
15. Как рассчитывается норма потерь (в рублях) при калькуляции цены, если закупочная цена составляет 55 рублей, а норма потерь — 2%?
16. По какой формуле вычисляется конечная розничная цена затратным методом, если известна общая сумма издержек и целевая наценка сети?
17. Для чего строится многоугольник конкурентоспособности и сколько осей-факторов он обычно включает?
18. Как визуально определить зону критического отставания компании от конкурента на графике многоугольника?

19. Если ваш товар объективно дороже конкурента, какое неценовое преимущество (кроме локации) чаще всего выделяют производители продуктов питания?
20. Почему важно сравнивать именно идентичные параметры (например, жирность и объем молока) при анализе ценовых преимуществ?
21. Нарисуйте классическую схему канала сбыта для производителя FMCG-товаров через распределительный центр до полки магазина. Кто является посредниками?
22. К какому виду стимулирования сбыта относится механика «Бонус продавцу за каждые 10 проданных пачек кофе»? В чем его отличие от потребительской акции?
23. Какие риски несет компания при внедрении бонусной системы для торгового персонала без контроля остатков (риск пересорта или фиктивных продаж)?
24. Какова главная задача оформления прикассовой зоны с точки зрения психологии покупателя?
25. Почему жевательная резинка и стики с сахаром традиционно размещаются именно в зоне касс самообслуживания или обычных касс?
26. Чем отличается макет поста для таргетированной рекламы от обычного информационного поста в сообществе «ВКонтакте»?
27. Зачем локальному бизнесу использовать низкочастотные хештеги с привязкой к району или городу (#продукты_казань), а не только общие теги?
28. Что такое Trade Promotion и почему оно эффективно именно для внедрения новых торговых марок собственной продукции?
29. Условие: продажи кулинарии упали из-за открытия бургерной напротив. Студент пишет: «Проблема в отсутствии трафика». Оправдан ли такой вывод, если вкус еды остался прежним?
30. Какую конкретную механику промо-акции («Конструктор обеда») нужно применить, чтобы создать искусственное ценовое преимущество перед конкурентом-бургерной?
31. Почему упаковка готового комбо-обеда в удобный ланч-бокс считается маркетинговым преимуществом, а не просто расходным материалом?
32. Перечислите четыре обязательных столбца таблицы мероприятий в плане оперативного реагирования коммерческого директора.
33. Как рассчитать ожидаемый эффект (рост продаж на 15%) и каким документом этот результат фиксируется для отчета перед руководством?
34. В чем заключается ключевое отличие итогового документа ПЗ № 2.4 (Плана реагирования) от аналитических справок предыдущих заданий?
35. Если бюджет на рекламу ограничен, почему точечный геотаргетинг в радиусе 500 метров эффективнее общегородского охвата для спасения продаж готовой еды?
36. Дайте определение понятию «Целевой рынок».
37. Дайте определение понятию Уникальное торговое предложение.
38. Дайте определение понятию «Эластичность спроса по цене».
39. Что такое мерчандайзинг и планограмма?
40. Какова роль мерчандайзинга и планограммы в управлении продажами торговой площади.

\ Критерии оценивания ответов на устные вопросы:

100-балльная шкала	Показатели	Критерии
Отлично (85-100 баллов)	Полнота и правильность ответа на поставленный вопрос	Студент полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий. Понимает материал, может обосновать свои суждения, привести необходимые примеры. Излагает материал последовательно используя профессиональную терминологию
Хорошо (70-84 балла)	Степень осознанности, по-	Студент полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий. Студент допускает

	нимания изу- ченного	некоторые ошибки, имеются недочеты в последовательности излагаемого материала
Удовлетворительно (50-69 баллов)	Применение профессиональной терминологии в беседе	Студент излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий, не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести примеры. Излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в терминологии.
Неудовлетворительно (0-49 баллов)		Незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО: Тестовые задания по компетенциям

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности

Таблица – Тестовые задания и уровень сложности для компетенции ОК 02

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
1	2	3	4	5
базовый	1.1	Как технология «Больших данных» может быть применена в стратегическом планировании розничной торговой сети? а) для печати кассовых чеков б) для персонализации предложений клиентам, прогнозирования спроса на товары и оптимизации выкладки на основе анализа поведения миллионов покупателей в) для ведения списка контактов сотрудников г) для отправки массовых e-mail рассылок без сегментации	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	1.2	Какой из перечисленных инструментов относится к классу технологий искусственного интеллекта (AI) и активно применяется в современном маркетинге для автоматизации коммуникации с клиентами? а) электронная таблица б) чат-бот в) бухгалтерская программа г) поисковая система	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	1.3	Для чего при построении финансовой модели проекта используется инструмент «Анализ чувствительности»? а) чтобы определить самый красивый цвет для оформления презентации инвесторам б) чтобы оценить, как изменение одного ключевого параметра повлияет на итоговый показатель эффективности проекта	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа

Уро- вень слож- ности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип зада- ния
		в) чтобы рассчитать точное количество дней до запуска бизнеса г) чтобы автоматически составить текст резюме бизнес-плана		
	1.4	Какую основную задачу решает система сквозной аналитики в маркетинге и торговле? а) автоматически вести бухгалтерский учет б) отслеживать полный путь клиента от первого клика по рекламе до повторной покупки, связывая данные из рекламных кабинетов, CRM и кассового ПО в) генерировать случайные идеи для контента в социальных сетях г) управлять складскими остатками в режиме реального времени	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	1.5	Что из перечисленного является примером использования предиктивной (прогнозной) аналитики в торговой деятельности? а) составление отчета о продажах за прошлый месяц б) прогнозирование объема продаж на следующий квартал на основе данных о прошлых продажах, сезонности и текущих трендах в) ведение списка клиентов в электронной таблице г) ручной ввод данных о приходе товара на склад.	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	1.6	Какой тип программного обеспечения позволяет предпринимателю смоделировать финансовое состояние будущей компании, рассчитать ее рентабельность, срок окупаемости и потребность в инвестициях еще до реального запуска бизнеса? а) текстовый редактор б) специализированная программа для бизнес-планирования и финансового моделирования в) графический редактор г) почтовый клиент	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
повы- шен- ный	1.7	Расположите в правильном порядке этапы работы с данными для принятия бизнес-решения. а) очистить данные от ошибок, дубликатов и привести их к единому формату б) собрать необходимую информацию из доступных источников (отчеты, опросы, стати-	гбав	Задания закрытого типа на установление последовательности

Уро- вень слож- ности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип зада- ния
		стика) в) проанализировать обработанные данные, чтобы найти закономерности и сделать выводы г) определить цель анализа и какие именно данные для этого потребуются		
	1.8	Установите правильную последовательность действий при анализе эффективности рекламной кампании в интернете. а) определить, какие объявления привели к целевым действиям (покупкам, заявкам) б) разметить все ссылки в рекламных объявлениях специальными метками для отслеживания в) собрать данные о кликах, показах и поведении пользователей на сайте г) сравнить затраты на рекламу с доходом, полученным от этих клиентов	бваг	Задания закрытого типа на установление последовательности
высо- кий	1.9	Рассчитайте конверсию сайта, если за день его посетило 1500 человек, а покупку совершили 45 из них. Введите ответ в процентах без знака %.	Эталон- ный ответ (3)	Задания открытого типа с вводом числа
	1.10	Рассчитайте конверсию интернет-магазина из посетителя в покупателя. За сутки сайт посетили 2400 человек, а совершили покупку 72 из них. Введите ответ в процентах без знака %.	Эталон- ный ответ (3)	Задания открытого типа с вводом числа

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях

Таблица – Тестовые задания и уровень сложности для компетенции ОК 03

Уро- вень слож- ности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип зада- ния
1	2	3	4	5
базо- вый	2.1	Что из перечисленного является ключевым отличием личного финансового плана от бизнес-плана? а) в бизнес-плане не учитываются риски б) личный финансовый план ориентирован на достижение жизненных целей индивида (финансовая независимость, крупные покупки), а бизнес-план — на создание и развитие коммерческой единицы для получения при-	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа

Уро- вень слож- ности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип зада- ния
		были в) бизнес-план составляется только на один год, а личный финансовый план — на всю жизнь г) в личном финансовом плане не требуется вести учет доходов и расходов		
	2.2	Предприниматель планирует взять кредит на развитие бизнеса. Какое из его решений демонстрирует высокий уровень финансовой грамотности? а) взять кредит в первом же банке, который его предложил, чтобы не тратить время б) выбрать кредит с самой низкой процентной ставкой, не обращая внимания на дополнительные комиссии и страховки в) сравнить полную стоимость кредита в нескольких банках, учитывая все платежи и комиссии, и выбрать наиболее выгодное предложение г) взять кредит в иностранной валюте, потому что там процентная ставка ниже	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	2.3	Какой из перечисленных факторов является внутренним для предпринимателя при планировании своего дела? а) изменение налогового законодательства в стране б) появление нового сильного конкурента на рынке в) глобальный экономический кризис г) уровень квалификации и мотивация персонала компании	г	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	2.4	Что такое «точка безубыточности» в контексте бизнес-планирования и каково ее значение для предпринимателя? а) это точка во времени, когда компания должна выйти на IPO б) это минимальный объем продаж (в деньгах или штуках), при котором доходы компании полностью покрывают все ее расходы, а прибыль равна нулю. Она показывает порог рентабельности бизнеса в) это момент, когда предприниматель решает закрыть убыточный проект г) это максимальная прибыль, которую может получить компания за год.	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	2.5	Студент планирует после окончания колледжа открыть свой интернет-магазин. Какое его действие будет являться первым шагом в	в	Задания закрытого типа с

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		рамках предпринимательской деятельности? а) регистрация юридического лица (ИП или ООО) б) закупка первой партии товара в) разработка бизнес-плана для оценки жизнеспособности идеи и расчета необходимых ресурсов г) Создание сайта-витрины		выбором одного ответа
	2.6	Какое из утверждений о соотношении риска и доходности в финансах является верным? а) доходность инвестиций всегда прямо пропорциональна риску: чем выше потенциальная доходность, тем выше риск потери части или всех вложенных средств б) существуют безрисковые инвестиции с гарантированной высокой доходностью в) риск и доходность никак не связаны между собой г) чем выше риск, тем ниже доходность	а	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
повышенный	2.7	Расположите в правильном порядке этапы создания собственного дела от идеи до реализации. а) разработка бизнес-плана, включая финансовый и маркетинговый разделы б) регистрация предпринимательской единицы и решение организационно-правовых вопросов в) поиск и оценка бизнес-идеи, анализ рынка и собственных компетенций г) привлечение необходимых ресурсов (финансирование, помещение, оборудование)	вабг	Задания закрытого типа на установление последовательности
	2.8	Соотнесите тип предпринимательских рисков с его примером а) производственный риск б) финансовый риск в) коммерческий риск 1) риск того, что товар или услуга не будут востребованы рынком в планируемом объеме. 2) риск невыполнения обязательств по кредиту из-за нехватки денежных средств 3) риск поломки оборудования, срыва поставок сырья или роста себестоимости продукции	а-3 б-2 в-1	Задания закрытого типа на установление соответствия
высокий	2.9	Предприниматель взял кредит в размере 500 000 рублей под 15% годовых. Какова будет сумма процентов за первый год пользования кредитом? Введите число в рублях	Эталонный ответ (75000)	Задания открытого типа с вводом

Уро- вень слож- ности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип зада- ния
				числа
	2.10	Предприниматель взял кредит в размере 100 000 рублей под 15% годовых. Какова будет сумма процентов за первый год пользования кредитом? Введите число в рублях	Эталон- ный ответ (15000)	Задания открыто- го типа с вводом числа

ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде

Таблица – Тестовые задания и уровень сложности для компетенции ОК 04

Уро- вень слож- ности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип зада- ния
1	2	3	4	5
базо- вый	3.1	При работе над общим проектом (например, бизнес-планом) в онлайн-среде крайне важно использовать единое информационное пространство. Какое из утверждений объясняет, почему это необходимо для эффективности команды? а) чтобы у руководителя был полный контроль над каждым шагом сотрудников б) чтобы обеспечить прозрачность информации, избежать дублирования работы и потери данных в) чтобы каждый член команды мог работать в полной изоляции от других г) чтобы усложнить доступ к информации для посторонних	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	3.2	В команде по разработке бизнес-плана есть «звездный» финансовый аналитик, который высокомерно относится к идеям других и неохотно делится информацией. Какое негативное последствие для командной работы и качества итогового документа является наиболее вероятным? а) ускорение процесса разработки б) повышение точности финансового плана в) снижение мотивации других членов команды и потеря ценных идей из других областей (маркетинга, производства) г) укрепление авторитета руководителя	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
	3.3	Для оценки эффективности будущей маркетинговой кампании команда использует SWOT-анализ. Какой тип командной работы здесь задействован в первую очередь? а) Конкурентная работа б) Индивидуальная аналитическая работа в) Синергетическое взаимодействие г) Делегирование полномочий	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	3.4	Руководитель отдела маркетинга ставит задачу: «Нам нужно увеличить продажи». Эта формулировка является неэффективной для командной работы. Какое ключевое правило постановки целей в команде здесь нарушено? а) цель должна быть амбициозной б) цель должна быть конкретной, измеримой и иметь четкие сроки (соответствовать критериям SMART) в) цель должна быть поставлена публично г) цель должна быть финансово выгодной	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	3.5	При работе над общим проектом по бизнес-планированию в облачном сервисе один из сотрудников постоянно сохраняет файлы под разными названиями («финансы_финал», «финансы_финал2»), что приводит к путанице. Какое базовое правило эффективной командной работы в цифровой среде нарушается? а) правило использования единой платформы и системы именования файлов б) правило конфиденциальности данных в) правило ежедневных отчетов г) правило использования лицензионного ПО	а	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	3.6	На этапе презентации готового бизнес-плана инвесторам участвуют несколько членов команды: автор маркетингового плана, финансовый директор и руководитель проекта. Какая форма командного взаимодействия является наиболее эффективной для этой задачи? а) каждый выступает независимо друг от друга со своим блоком б) ответы на вопросы инвесторов дает только руководитель проекта, остальные молчат в) взаимодополняющее взаимодействие, где каждый отвечает за свою зону экспертизы, но демонстрирует единство команды г) выступает только самый опытный спикер, представляя работу как свою собственную	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
повы-	3.7	Расположите в правильном порядке этапы	агвб	Задания

Уро- вень слож- ности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип зада- ния
шен- ный		проведения эффективного командного совеща- ния для решения бизнес-задачи. а) определение повестки дня, цели встречи и распределение ролей (ведущий, секретарь) б) подведение итогов, формулирование при- нятых решений и назначение ответственных за их выполнение в) обсуждение вопросов по повестке, генера- ция идей и анализ проблем г) подготовка необходимых материалов (от- четы, данные) и оповещение участников		закрытого типа на установ- ление по- следова- тельности
	3.8	Установите последовательность действий при внедрении метода мозгового штурма для разработки маркетинговой акции. а) генерация максимального количества идей участниками без какой-либо критики б) анализ, группировка и оценка предложен- ных идей для выбора наиболее перспектив- ных. в) четкая постановка проблемы или задачи, которую необходимо решить. г) определение правил (например, «критика запрещена», «идеи не отвергаются») и назна- чение ведущего.	вгаб	Задания закрытого типа на установ- ление по- следова- тельности
высо- кий	3.9	Процесс передачи задач и полномочий от руководителя к подчиненному с сохранени- ем ответственности за конечный результат называется _____. (Введите слово с ма- ленькой буквы)	Эталон- ный ответ (делеги- рованием)	Задания открыто- го типа с вводом слова
	3.10	Совокупность знаний, умений и психологи- ческих установок, направленных на построе- ние продуктивного общения и сотрудниче- ства в профессиональной деятельности, называется _____ компетенцией. (Введите слово с маленькой буквы)	Эталон- ный ответ (комму- никатив- ной)	Задания открыто- го типа с вводом слова

ПК 3.1 Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга

Таблица – Тестовые задания и уровень сложности для компетенции ПК 3.1

Уро- вень слож- ности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип зада- ния
1	2	3	4	5
базо- вый	4.1	Какое из следующих действий является при- мером полевого маркетингового исследова- ния?	в	Задания закрытого типа с

Уро- вень слож- ности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип зада- ния
		а) анализ статистических данных о продажах отрасли за прошлый год б) изучение отчетов исследовательских агентств о потребительском поведении в) проведение опроса посетителей торгового центра об их предпочтениях г) поиск информации о конкурентах на их официальных сайтах		выбором одного ответа
	4.2	Анализируя отчеты о продажах, маркетолог обнаружил резкий спад продаж в конкретном регионе. Какое его первоочередное действие для выявления причины? а) Запустить рекламную кампанию с геотаргетингом на этот регион б) Снизить цену на товар в этом регионе в) Провести полевое исследование (например, тайный покупатель, опросы) для анализа работы дистрибьюторов и конкурентов г) Уволить регионального менеджера по продажам.	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	4.3	Что такое «выборка» в контексте количественного маркетингового исследования? а) набор открытых вопросов в анкете б) группа объектов (людей), отобранная из общей совокупности для непосредственного изучения в) метод анализа данных, полученных в ходе интервью г) итоговый отчет, содержащий выводы исследования	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	4.4	При проведении SWOT-анализа для нового магазина у дома, сильный конкурент, открывшийся через дорогу, будет являться: а) силой стороной б) слабой стороной в) возможностью г) угрозой	г	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	4.5	Целью позиционирования товара на рынке является: а) установление самой низкой цены среди конкурентов б) создание четкого, отличного от конкурентов образа товара в сознании целевой аудитории в) максимально широкий охват всех каналов сбыта г) увеличение рекламного бюджета	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	4.6	Какой метод сбора первичной информации	а	Задания

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		лучше всего подходит для понимания мотивов и эмоций потребителей при выборе шоколада? а) глубинное интервью глубинное б) онлайн-анкетирование с закрытыми вопросами в) наблюдение за поведением покупателей у полки в магазине г) телефонный опрос		закрытого типа с выбором одного ответа
повышенный	4.7	Соотнесите вид маркетингового исследования с его основной целью 1) описать характеристики определенных групп (например, портрет покупателя). 2) выявить причинно-следственные связи (например, как изменение цены повлияет на спрос). 3) собрать предварительную информацию для определения проблемы или гипотезы. а) разведочное б) описательное в) каузальное	1-б 2-в 3-а	Задания закрытого типа на установление соответствия
	4.8	Установите правильную последовательность этапов процесса управления маркетингом. а) разработка комплекса маркетинга (стратегии) б) анализ рыночных возможностей в) контроль маркетинговой деятельности г) реализация маркетинговых мероприятий д) постановка целей и задач	бдагв	Задания закрытого типа на установление последовательности
высокий	4.9	Процесс разделения рынка на однородные группы потребителей со схожими потребностями и поведением называется _____ рынка. (Введите слово с маленькой буквы)	Эталонный ответ (сегментация)	Задания открытого типа с вводом слова
	4.10	Если в городе проживает 500 000 человек, а целевая аудитория составляет 20% от населения, то численность целевой аудитории составит _____ человек. (Введите число без единиц измерения)	Эталонный ответ (100000)	Задания открытого типа с вводом числа

ПК 3.2 Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации

Таблица – Тестовые задания и уровень сложности для компетенции ПК 3.2

Уро- вень слож- ности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип зада- ния
1	2	3	4	5
базо- вый	5.1	Какое из утверждений о цене как инструменте маркетинга является верным с точки зрения исследования? а) цена — это единственная составляющая комплекса маркетинга, которая не требует исследования б) исследование эластичности спроса по цене помогает определить, как изменение цены повлияет на объем продаж и выручку в) цена всегда должна быть ниже, чем у основного конкурента г) потребители всегда выбирают товар с самой низкой ценой	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	5.2	Что из перечисленного является примером вторичной информации для маркетингового исследования? а) результаты анкетирования покупателей на выходе из супермаркета б) данные о демографической ситуации в городе из отчета Росстата в) транскрипты записей фокус-групп, проведенных на прошлой неделе г) отчет тайного покупателя о качестве обслуживания в конкретной торговой точке	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	5.3	Компания хочет узнать, как изменится спрос на ее продукцию, если она повысит цену на 10%. Какой метод исследования будет наиболее подходящим? а) кабинетное исследование б) фокус-группа в) полевой эксперимент г) наблюдение в торговом зале.	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	5.4	Какая из перечисленных задач НЕ является целью маркетингового исследования? а) оценка рыночных тенденций и конъюнктуры б) сегментация рынка и выбор целевых сегментов в) разработка логотипа и фирменного стиля компании г) изучение поведения потребителей и их предпочтений	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	5.5	Какой элемент комплекса маркетинга (4P) в первую очередь отвечает за формирование ценности товара в глазах потребителя и его отличие от конкурентов? а) товар	а	Задания закрытого типа с выбором одного

Уро- вень слож- ности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип зада- ния
		б) цена в) место г) продвижение		ответа
	5.6	Кофейня запускает акцию «Купи 5 чашек кофе - 6-я в подарок». Какой инструмент комплекса маркетинга используется в дан- ном случае? а) товар б) цена в) место г) продвижение	г	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
повы- шен- ный	5.7	Соотнесите этап жизненного цикла товара с наиболее эффективной стратегией продви- жения. а) внедрение на рынок б) рост в) зрелость г) спад 1) акцент на напоминающую рекламу, скид- ки для удержания доли рынка 2) агрессивная реклама для информирования рынка и создания первичного спроса. 3) акцент на отличительные преимущества бренда, формирование лояльности. 4) минимальные рекламные расходы, рас- продажи остатков	а-2 б-3 в-1 г-4	Задания закрытого типа на установ- ление со- ответ- ствия
	5.8	Установите последовательность шагов в во- ронке продаж для интернет-магазина при ис- пользовании инструментов лидогенерации (например, квиза). а) пользователь проходит квиз и оставляет контактные данные (становится лидом) б) пользователь видит рекламу квиза в ленте новостей в) менеджер отдела продаж связывается с лидом и закрывает сделку г) пользователь переходит на лендинг с кви- зом из рекламного объявления	бгав	Задания закрытого типа на установ- ление по- следова- тельности
высо- кий	5.9	Если из базы в 5000 подписчиков письмо от- крыли 1500 человек, а целевое действие (например, переход на сайт) совершили 75 человек, каков процент конверсии? (Введите число без единиц измерения)	Эталон- ный ответ (5)	Задания открыто- го типа с вводом числа
	5.10	Если затраты на рекламную кампанию соста- вили 50 000 рублей, а она привела 25 новых клиентов, какова стоимость привлечения од- ного клиента? (Введите число без единиц измерения)	Эталон- ный ответ (2000)	Задания открыто- го типа с вводом числа

ПК 3.3 Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий

Таблица – Тестовые задания и уровень сложности для компетенции ПК 3.3

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
1	2	3	4	5
базовый	6.1	При проведении ценового мониторинга «ценовой коридор» - это: а) диапазон цен, в котором находится стоимость товара у большинства ключевых конкурентов б) разница между самой высокой и самой низкой ценой на рынке в) средняя цена на товар за последний год г) цена, установленная государством как максимальная.	а	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	6.2	Выявление того, что основной конкурент снизил цену на 5% на весь ключевой ассортимент, является результатом какого вида маркетинговой деятельности? а) маркетингового исследования предпочтений потребителей б) ценового мониторинга и конкурентного анализа в) SNW-анализа внутренней среды предприятия г) планирования рекламной кампании.	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	6.3	Какую основную ошибку может допустить аналитик при сборе ценовых показателей без использования интеллектуальных технологий? а) он не сможет построить график б) данные могут устареть к моменту их систематизации, что приведет к принятию неверных управленческих решений в) он не узнает имя директора конкурирующей фирмы г) он не сможет посчитать среднюю цену	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	6.4	Для чего при систематизации данных ценового мониторинга необходимо использовать «эталонный товар» или «товар-маяк»? а) чтобы определить самый дорогой товар на рынке б) чтобы иметь базовый объект для сравнения и калибровки системы мониторинга, так как он всегда есть в наличии у всех ключевых игроков в) чтобы найти самый некачественный товар	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		г) чтобы определить лидера рынка по прибыли		
	6.5	Компания использует систему, которая не только собирает цены конкурентов, но и автоматически корректирует собственные цены в зависимости от заданных правил. Как называется такая стратегия? а) ценовое лидерство б) динамическое ценообразование в) проникновение на рынок г) снятие сливок	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	6.6	Производитель высококачественного органического кофе устанавливает на свой продукт цену, которая в 3 раза выше средней по рынку. Какую основную маркетинговую цель, помимо получения прибыли, преследует компания, используя такую стратегию «премиального ценообразования»? а) максимально быстрое завоевание доли рынка б) создание у потребителя восприятия продукта как эксклюзивного и высококачественного в) стимулирование повторных покупок за счет цены д) избавление от товарных остатков на складе	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
повышенный	6.7	Установите соответствие между ценовой стратегией и ее основной маркетинговой целью или характеристикой. а) премиальное ценообразование б) проникновение на рынок в) ценовое лидерство г) следование за лидером 1) установление низкой цены для быстрого захвата доли рынка 2) установление высокой цены для создания имиджа эксклюзивности и высокого качества 3) установление цен на основе цен доминирующего игрока на рынке 4) установление самой низкой цены на рынке за счет оптимизации издержек	а-2 б-1 в-4 г-3	Задания закрытого типа на установление соответствия
	6.8	Соотнесите элемент комплекса маркетинга (4Р) с тем, как он напрямую влияет на ценообразование. а) товар б) цена в) место	а-2 б-4 в-1 г-3	Задания закрытого типа на установление соответствия

Уро- вень слож- ности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип зада- ния
		г) продвижение 1) каналы сбыта добавляют свою наценку, формируя конечную цену 2) является основой для формирования ценности и, как следствие, цены 3) затраты на продвижение и рекламу должны окупаться через цену 4) является объектом мониторинга и ключевым фактором конкурентоспособности		ствия
высо- кий	6.9	Процесс установления цены на основе воспринимаемой потребителем выгоды товара, а не только на основе издержек или цен конкурентов, называется ценообразованием на основе _____. (Введите слово с маленькой буквы)	Эталон- ный ответ (ценно- сти)	Задания открыто- го типа с вводом слова
	6.10	Компания снизила цену на товар с 500 до 450 рублей. В результате объем продаж вырос с 200 до 260 единиц в неделю. Рассчитайте коэффициент ценовой эластичности спроса по цене и введите число с точностью до двух знаков после запятой	Эталон- ный ответ (2,60)	Задания открыто- го типа с вводом числа

ПК 3.4 Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках

Таблица – Тестовые задания и уровень сложности для компетенции ПК 3.4

Уро- вень слож- ности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип зада- ния
1	2	3	4	5
базо- вый	7.1	Что из перечисленного является надежным и устойчивым конкурентным преимуществом, которое сложно быстро скопировать? а) временная скидка 20% на весь ассортимент б) уникальная запатентованная технология производства в) запуск агрессивной рекламной кампании в соцсетях г) предложение бесплатной доставки	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	7.2	Как дифференциация продукта напрямую влияет на его конкурентоспособность? а) она заставляет компанию снижать цену до уровня издержек б) она делает товар менее заметным на полке среди конкурентов в) она снижает чувствительность потреби-	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа

Уро- вень слож- ности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип зада- ния
		лей к цене и позволяет компании уйти от прямой ценовой конкуренции г) она увеличивает зависимость от одного-единственного поставщика сырья		
	7.3	Какое определение наиболее точно описывает понятие «конкурентное преимущество»? а) любая особенность товара, которая отличает его от других б) фактор или комбинация факторов, которые позволяют компании превосходить конкурентов в достижении стратегических целей на протяжении длительного времени в) возможность предложить самую низкую цену на рынке г) наличие самого широкого ассортимента товаров в отрасли	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	7.4	Согласно классической теории Майкла Портера, какая из перечисленных <i>не является</i> одной из трех базовых стратегий достижения конкурентного преимущества? а) лидерство в издержках б) дифференциация в) фокусирование г) стратегия диверсификации	г	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	7.5	Что такое «позиционирование» в маркетинге? а) Физическое расположение склада или магазина компании б) Процесс создания и поддержания в сознании целевых потребителей определенного образа, восприятия или позиции товара или бренда относительно конкурентов в) Размещение рекламных материалов на билбордах в центре города г) Определение географических границ рынка сбыта.	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	7.6	Что такое «уникальное торговое предложение»? а) Общее описание миссии и ценностей компании б) Конкретное и измеримое обещание выгоды для потребителя, которое может предложить только данный товар/бренд и которое конкуренты либо не предлагают, либо не могут сформулировать так же сильно	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа

Уро- вень слож- ности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип зада- ния
		в) Список всех технических характеристик продукта г) Слоган компании, который звучит краси- во, но не несет конкретной пользы		
повы- шен- ный	7.7	Установите правильную последовательность действий при анализе конкурентных преимуществ товара для выхода на внешний рынок с целью формирования экспортной цены. а) оценка внутренних ресурсов компании (технологии, издержки, бренд) б) сравнительный анализ ключевых характеристик своего товара и товаров-конкурентов на целевом рынке в) определение уникальных свойств товара, превосходящих аналоги (создание ценности) г) трансформация выявленных преимуществ в ценностное предложение для иностранного потребителя и выбор стратегии ценообразо- вания	абвг	Задания закрытого типа на установление последовательности
	7.8	Определите последовательность шагов для проведения SWOT-анализа с акцентом на формирование конкурентного преимущества через ценообразование. а) анализ внешних возможностей и угроз б) сопоставление сильных сторон компании с рыночными возможностями для определения стратегии развития в) анализ внутренних сильных и слабых сторон компании г) разработка плана действий.	вабг	Задания закрытого типа на установление последовательности
высо- кий	7.9	Способность товара быть проданным на внешнем рынке в конкуренции с зарубежными аналогами называется _____ товара на мировом рынке. (Введите слово с маленькой буквы)	Эталон- ный ответ (конку- рентоспо- собность)	Задания открытого типа с вводом слова
	7.10	Ценностное предложение, которое ясно сообщает клиенту, почему он должен купить именно ваш товар, называется уникальным _____ предложением. (Введите слово с маленькой буквы)	Эталон- ный ответ (торго- вым)	Задания открытого типа с вводом слова

ПК 3.5 Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов

Таблица – Тестовые задания и уровень сложности для компетенции ПК 3.5

Уро- вень слож- ности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип зада- ния
1	2	3	4	5
базо- вый	8.1	В финансовом моделировании денежный поток от операционной деятельности в первый год проекта часто является отрицательным. Какое экономическое явление это наиболее точно отражает? а) убыточность бизнеса с первого дня б) необходимость покрытия первоначальных инвестиций и постоянных затрат до выхода на точку безубыточности в) ошибку в расчетах г) высокую налоговую нагрузку	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	8.2	Какой из следующих разделов является обязательным и ключевым в структуре бизнес-плана, так как он обосновывает жизнеспособность всей идеи? а) описание компании и отрасли б) маркетинговый план в) финансовый план г) организационный план	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	8.3	В чем заключается основная разница между простым периодом окупаемости и дисконтированным периодом окупаемости? а) простой период окупаемости учитывает налоги, а дисконтированный период окупаемости — нет б) дисконтированным периодом окупаемости учитывает изменение стоимости денег во времени, а простой период окупаемости — нет в) простой период окупаемости рассчитывается в месяцах, а дисконтированный период окупаемости — в годах г) простой период окупаемости используется для малого бизнеса, а дисконтированный период окупаемости — для крупного.	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	8.4	При расчете точки безубыточности в бизнес-плане необходимо знать постоянные и переменные затраты. Что из перечисленного является примером постоянных затрат? а) стоимость сырья для производства одной единицы продукции б) сдельная заработная плата рабочих на конвейере в) арендная плата за производственный цех г) затраты на упаковку для каждой проданной единицы товара	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	8.5	Какое из следующих утверждений о ставке	б	Задания

Уро- вень слож- ности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип зада- ния
		дисконтирования в финансовой модели является верным? а) она всегда равна ставке по банковскому вкладу б) она используется для того, чтобы привести будущие денежные потоки к их текущей стоимости, отражая принцип «деньги сегодня стоят дороже, чем деньги завтра» в) она применяется только для расчета налогов г) чем выше ставка дисконтирования, тем выше текущая стоимость будущих доходов		закрытого типа с выбором одного ответа
	8.6	В чем заключается ключевое отличие финансовой модели от бухгалтерского учета, на который часто ориентируются новички при планировании? а) финансовая модель создается только в программе Excel, а бухгалтерский учет — в 1С б) финансовая модель сфокусирована на будущем (прогнозы и сценарии), в то время как бухгалтерский учет отражает прошлые события в) финансовая модель нужна только для получения кредита в банке г) бухгалтерский учет учитывает налоги, а финансовая модель — нет.	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
повы- шен- ный	8.7	Установите правильную последовательность этапов разработки финансовой модели в рамках бизнес-планирования. а) сбор исходных данных и допущений (объемы продаж, цены, затраты) б) формирование прогнозных форм финансовой отчетности в) определение цели моделирования и ключевых показателей эффективности г) анализ и проверка модели на реалистичность и стресс-тестирование	вабг	Задания закрытого типа на установление последовательности
	8.8	Соотнесите раздел бизнес-плана с его основной целью или содержанием а) резюме б) маркетинговый план в) производственный план г) финансовый план 1) обосновывает спрос на товар/услугу, анализирует конкурентов и описывает стратегию продвижения 2) описывает технологию производ-	а-3 б-1 в-2 г-4	Задания закрытого типа на установление соответствия

Уро- вень слож- ности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип зада- ния
		ства/оказания услуг, характеристики и преимущества продукта 3) содержит краткую выжимку всего бизнес-плана для потенциальных инвесторов 4) представляет все расчеты: прогноз прибылей и убытков, движения денежных средств, инвестиционные затраты		
высо- кий	8.9	Рассчитайте точку безубыточности в натуральном выражении (в штуках), если постоянные затраты составляют 150 000 рублей в месяц, цена продажи одной единицы товара — 500 рублей, а переменные затраты на производство одной единицы — 300 рублей. (Введите число без единиц измерения)	Эталон- ный ответ (750)	Задания открыто- го типа с вводом числа
	8.10	В финансовой модели выручка от продаж составляет 500 000 рублей. Себестоимость проданных товаров — 300 000 рублей. Операционные расходы (аренда, зарплата) — 150 000 рублей. Налог на прибыль — 25%. Рассчитайте чистую прибыль (в рублях). (Введите число без единиц измерения)	Эталон- ный ответ (37500)	Задания открыто- го типа с вводом числа

ПК 3.6 Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов

Таблица – Тестовые задания и уровень сложности для компетенции ПК 3.6

Уро- вень слож- ности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип зада- ния
1	2	3	4	5
базо- вый	9.1	Рентабельность собственного капитала рассчитывается как отношение чистой прибыли к: а) выручке от реализации б) совокупным активам компании в) среднегодовой величине собственного капитала г) величине заемного капитала	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	9.2	Если показатель чистого дисконтированного дохода инвестиционного проекта равен нулю, это означает, что: а) проект убыточен и его следует отклонить б) проект не принесет ни прибыли, ни убытка, но покроет стоимость привлеченного капитала и требуемую норму доходности в) проект генерирует огромную прибыль г) срок окупаемости проекта равен нулю	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа

Уро- вень слож- ности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип зада- ния
	9.3	В чем заключается главный недостаток показателя простого срока окупаемости как критерия эффективности инвестиций? а) он слишком сложен для расчета б) он не учитывает стоимость денег во времени в) он не показывает, будет ли проект прибыльным г) его нельзя рассчитать в программных продуктах.	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	9.4	Если рентабельность продаж компании составляет 15%, это означает, что: а) в каждом рубле выручки содержится 15 копеек чистой прибыли б) в каждом рубле активов содержится 15 копеек чистой прибыли в) на каждые 100 рублей собственного капитала приходится 15 рублей чистой прибыли г) себестоимость проданных товаров составляет 15% от выручки	а	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	9.5	При оценке двух взаимоисключающих проектов с помощью показателя чистого дисконтированного дохода всегда следует выбирать тот проект, у которого: а) Срок окупаемости короче б) Значение чистого дисконтированного дохода выше (при условии, что оно положительное) в) Внутренняя норма доходности выше г) Индекс рентабельности ниже	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	9.6	Какое из следующих утверждений об индексе рентабельности инвестиций является верным? а) если индекс рентабельности инвестиций > 1 , то чистый дисконтированный доход проекта будет отрицательным б) если индекс рентабельности инвестиций < 1 , то проект следует принять к реализации в) если индекс рентабельности инвестиций > 1 , то проект следует принять к реализации г) индекс рентабельности инвестиций показывает срок, за который окупятся инвестиции	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
повы- шен- ный	9.7	Расположите в правильном порядке шаги для расчета рентабельности продаж за отчетный период. а) разделить полученный результат на общую выручку от продаж.	гбав	Задания закрытого типа на установление по-

Уро- вень слож- ности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип зада- ния
		б) рассчитать чистую прибыль компании в) умножить полученный результат на 100% для выражения в процентах. г) определить общую выручку от продаж (без НДС и акцизов)		следова- тельности
	9.8	Установите соответствие между показателем и его экономическим смыслом для предпринимателя а) точка безубыточности б) внутренняя норма доходности в) рентабельность собственного капитала 1) показывает, сколько прибыли приносит каждый рубль, вложенный собственниками 2) показывает объем продаж, при котором доходы полностью покрывают все расходы 3) показывает максимальную ставку стоимости капитала, при которой проект остается прибыльным	а-2 б-3 в-1	Задания закрытого типа на установление соответствия
высо- кий	9.9	Разница между всеми притоками и оттоками денежных средств за определенный период называется _____ потоком. (Введите слово с маленькой буквы)	Эталон- ный ответ (денеж- ным)	Задания открытого типа с вводом слова
	9.10	Выручка компании за год составила 10 000 000 рублей. Среднегодовая стоимость ее активов равна 2 000 000 рублей. Рассчитайте коэффициент оборачиваемости активов. (Введите число без единиц измерения)	Эталон- ный ответ (5)	Задания открытого типа с вводом числа

ПК 3.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности

Таблица – Тестовые задания и уровень сложности для компетенции ПК 3.7

Уро- вень слож- ности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип зада- ния
1	2	3	4	5
базо- вый	10.1	Анализ финансовой модели показал, что у розничного магазина очень низкая оборачиваемость запасов. Какое управленческое решение с наибольшей вероятностью напрямую улучшит этот показатель? а) увеличить бюджет на рекламу в социальных сетях б) провести распродажу залежалого товара и пересмотреть ассортиментную матрицу в) нанять дополнительного продавца	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа

Уро- вень слож- ности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип зада- ния
		консультанта г) поднять цены на весь ассортимент на 10%		
	10.2	В финансовой модели кофейни точка безубыточности достигается при продаже 200 чашек кофе в месяц. Текущие продажи составляют 250 чашек. Какое мероприятие позволит наиболее эффективно использовать этот запас прочности для повышения прибыли? а) снизить цену на чашку кофе на 10%, чтобы привлечь новых клиентов б) внедрить программу лояльности для увеличения среднего чека и частоты визитов текущих клиентов в) увеличить аренду помещения, чтобы переехать в более проходное место г) нанять второго бариста, чтобы ускорить обслуживание.	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	10.3	Анализ отчета о финансовых результатах показал, что доля себестоимости проданных товаров в выручке выросла с 30% до 40% за квартал. Что является первоочередным мероприятием для исправления ситуации? а) сократить расходы на маркетинг б) провести переговоры с поставщиками о снижении закупочных цен или найти альтернативных поставщиков в) уволить часть административного персонала г) поднять цены на все товары на 15%	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	10.4	Какое из перечисленных мероприятий относится к повышению операционной, а не финансовой эффективности бизнеса? а) рефинансирование кредита в другом банке под более низкий процент б) внедрение CRM-системы для автоматизации работы с клиентами в) выпуск облигаций для привлечения инвестиций г) привлечение стратегического инвестора в обмен на долю в компании	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	10.5	Анализ показал, что у компании высокая доля постоянных затрат. Какое мероприятие по повышению эффективности прямо нацелено на изменение этой структуры затрат? а) внедрение <i>KPI</i> для производственного персонала б) перевод сотрудников на удаленную работу	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа

Уро- вень слож- ности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип зада- ния
		и отказ от части офиса в) запуск новой рекламной акции г) смена поставщика упаковки.		
	10.6	Для повышения эффективности работы отдела продаж руководство решило ввести новую систему мотивации. Какой показатель из финансовой модели должен стать ключевым в этой системе для менеджера по продажам? а) выручка б) валовая прибыль в) количество звонков клиентам г) Количество проведенных встреч	а	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
повы- шен- ный	10.7	Установите правильную последовательность действий для разработки мероприятий по повышению рентабельности продаж. а) разработка и внедрение конкретных мероприятий б) анализ структуры затрат и выявление наиболее весомых статей расходов в) расчет текущего показателя рентабельности продаж и его сравнение с плановым или среднеотраслевым значением г) сбор и систематизация данных о выручке и себестоимости за анализируемый период	гвба	Задания закрытого типа на установление последовательности
	10.8	Установите соответствие между проблемой в финансовой модели и мероприятием по ее устранению а) высокая доля нереализованных запасов на складе б) низкая рентабельность продаж при высокой выручке в) высокие коммерческие расходы, не приводящие к росту продаж 1) внедрение КРІ для отдела продаж, привязанных к валовой прибыли 2) проведение маркетинговой акции «1+1=3» для быстрой распродажи 3) пересмотр маркетингового бюджета, отказ от неэффективных каналов	а-2 б-1 в-3	Задания закрытого типа на установление соответствия
высо- кий	10.9	Комплексное мероприятие по пересмотру всех статей расходов компании с целью их сокращения без потери качества называется _____ затрат. (Введите слово с маленькой буквы в именительном падеже)	Эталон- ный ответ (оптимизация)	Задания открытого типа с вводом слова
	10.10	Компания имеет постоянные затраты в размере 200 000 руб. в месяц. Цена единицы товара — 500 руб., переменные затраты на единицу — 300 руб. Рассчитайте точку без-	Эталон- ный ответ (1000)	Задания открытого типа с вводом

Уро- вень слож- ности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип зада- ния
		убыточности в натуральном выражении (в штуках). Введите целое число.		числа

ПК 3.8. Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринима-
тельской единицы

Таблица – Тестовые задания и уровень сложности для компетенции ПК 3.8

Уро- вень слож- ности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип зада- ния
1	2	3	4	5
базо- вый	11.1	Какая из перечисленных групп данных явля- ется первоочередным и наиболее надежным источником информации для выявления внутренних бизнес-проблем при анализе су- ществующей компании? а) отзывы клиентов в социальных сетях б) внутренняя управленческая и финансовая отчетность в) анонимные опросы сотрудников г) публикации в отраслевых СМИ.	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	11.2	В чем заключается ключевое отличие каче- ственного анализа риска от количественного при сборе информации о бизнес-проблемах? а) качественный анализ проводится до со- здания финансовой модели, а количествен- ный — после б) качественный анализ определяет природу и причины риска, а количественный — его вероятность и степень влияния в измеримых величинах (рублях, процентах) в) качественный анализ обязателен для мало- го бизнеса, а количественный - только для крупных корпораций г) качественный анализ не требует сбора данных, а основан на интуиции эксперта	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	11.3	При анализе рисков для нового проекта по открытию кофейни, какой из перечисленных факторов относится к внешним рискам, ко- торые компания не может контролировать напрямую? а) риск поломки кофемашины б) риск найма неквалифицированного бари- ста в) риск введения нового санитарного регла- мента властями города	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	11.4	Какой из перечисленных методов является	б	Задания

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		наиболее эффективным для выявления (идентификации) широкого спектра рисков на этапе мозгового штурма? а) анализ финансовой отчетности за прошлый год б) проведение SWOT-анализа в) расчет точки безубыточности г) составление штатного расписания.		закрытого типа с выбором одного ответа
	11.5	Что из перечисленного является примером операционного риска, который необходимо отразить в финансовой модели как потенциальную бизнес-проблему? а) изменение ключевой ставки ЦБ РФ б) появление на рынке нового сильного конкурента в) сбой в цепочке поставок основного сырья, ведущий к простоему производства г) резкое изменение модных тенденций	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	11.6	В каком разделе стандартного бизнес-плана должна быть систематизирована информация о собранных бизнес-проблемах и рисках, а также план мероприятий по их минимизации? а) в резюме проекта б) в маркетинговом плане в) в разделе «Анализ рисков» г) в производственном плане.	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
повышенный	11.7	Установите правильную последовательность действий в рамках процесса управления рисками при разработке бизнес-плана. а) разработка и внедрение мероприятий по минимизации или нейтрализации идентифицированных рисков б) идентификация и описание потенциальных рисков, которые могут повлиять на проект в) оценка вероятности наступления каждого риска и степени его возможного негативного влияния на ключевые показатели проекта г) документирование рисков и плана мероприятий по их обработке в специальном разделе бизнес-плана «Анализ рисков»	бваг	Задания закрытого типа на установление последовательности
	11.8	Установите соответствие между видом риска и его конкретным примером для торговой компании а) рыночный риск б) операционный риск в) финансовый риск	а-3 б-2 в-1	Задания закрытого типа на установление соответствия

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		1) банкротство или задержка поставок ключевого оптового поставщика 2) сбой в работе кассовой техники или ERP-системы 3) резкое падение спроса на сезонный товар		сствия
высокий	11.9	Компания закупает товар партиями по 1000 единиц. Спрос на товар нестабилен: в худшем случае он может упасть до 700 единиц. Рассчитайте запас прочности по спросу в процентах. Введите число	Эталонный ответ (30)	Задания открытого типа с вводом слова
	11.10	В финансовой модели выручка составляет 500 000 руб., а переменные затраты — 350 000 руб. Рассчитайте запас финансовой прочности (маржинальный доход) в рублях. Введите число.	Эталонный ответ (150000)	Задания открытого типа с вводом числа

Таблица 4 – Ключи к оцениванию тестов

Номер задания	Правильный ответ	Критерий оценивания
1	б	б
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности		
1.1	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.6	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.6	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.4	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.5	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.6	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.7	гбав	2 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.8	бваг	2 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.9	з	3 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.10	з	3 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях		
2.1	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи

Номер задания	Правильный ответ	Критерий оценивания
2.2	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.3	г	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.4	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.5	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.6	а	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.7	вабг	2 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.8	А-3 Б-2 В-1	2 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.9	75000	3 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.10	15000	3 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде		
3.1	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.2	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.3	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.4	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.5	а	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.6	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.7	агвб	2 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.8	вгаб	2 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.9	делегированием	3 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.10	коммуникативной	3 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
ПК 3.1 Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга		
4.1	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.6	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.6	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.4	г	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи

Номер задания	Правильный ответ	Критерий оценивания
4.5	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.6	а	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.7	1-б 2-в 3-а	2 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.8	бдагв	2 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.9	сегментация	3 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.10	100000	3 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
ПК 3.2 Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации		
5.1	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
5.2	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
5.3	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
5.4	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
5.5	а	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
5.6	г	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
5.7	а-2 б-3 в-1 г-4	2 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
5.8	бгав	2 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
5.9	5	3 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
5.10	2000	3 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
ПК 3.3 Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий		
6.1	а	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.2	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.3	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.4	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.5	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.6	б	1 балл – полное соответствие,

Номер задания	Правильный ответ	Критерий оценивания
		0 баллов – остальные случаи
6.7	а-2 б-1 в-4 г-3	2 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.8	а-2 б-4 в-1 г-3	2 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.9	ценности	3 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.10	2,60	3 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
ПК 3.4 Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках		
7.1	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
7.2	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
7.3	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
7.4	г	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
7.5	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
7.6	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
7.7	абвг	2 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
7.8	вабг	2 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
7.9	конкурентоспособность	3 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
7.10	торговым	3 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
ПК 3.5 Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов		
8.1	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
8.2	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
8.3	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
8.4	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
8.5	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
8.6	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
8.7	вабг	2 балл – полное соответствие,

Номер задания	Правильный ответ	Критерий оценивания
		0 баллов – остальные случаи
8.8	а-3 б-1 в-2 г-4	2 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
8.9	750	3 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
8.10	37500	3 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
ПК 3.6 Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов		
9.1	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
9.2	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
9.3	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
9.4	а	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
9.5	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
9.6	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
9.7	гбав	2 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
9.8	а-2 б-3 в-1	2 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
9.9	денежным	3 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
9.10	5	3 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
ПК 3.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности		
10.1	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
10.2	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
10.3	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
10.4	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
10.5	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
10.6	а	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
10.7	гвба	2 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
10.8	а-2 б-1	2 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи

Номер задания	Правильный ответ	Критерий оценивания
	в-3	
10.9	оптимизация	3 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
10.10	1000	3 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
ПК 3.8. Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы		
11.1	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
11.2	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
11.3	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
11.4	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
11.5	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
11.6	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
11.7	бваг	2 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
11.8	а-3 б-2 в-1	2 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
11.9	30	3 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
11.10	150000	3 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи

Таблица – Система оценивания тестовых заданий

Тип задания	Номера заданий	Указания по оцениванию	Результат оценивания, баллы
Задания закрытого типа с выбором одного ответа	1.1 – 1.6, 2.1 – 2.6, 3.1 – 3.6, 4.1 – 4.6, 5.1 – 5.6, 6.1 – 6.6, 7.1 – 7.6, 8.1 – 8.6, 9.1 – 9.6, 10.1 – 10.6, 11.1 – 11.6	Считается верным, если выбран необходимый вариант	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
Задания закрытого типа на установление соответствия	2.8, 4.7, 5.7, 6.7, 6.8, 8.8, 9.8, 10.8, 11.8	Считается верным, если правильно установлены все соответствия (позиции из одного столбца верно сопоставлены с позициями из другого)	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
Задания закрытого типа на установление последова-	1.7, 1.8, 2.7, 3.7, 3.8, 4.8, 5.8, 7.7, 7.8, 8.7, 9.7, 10.7, 11.7	Считается верным, если правильно установлена вся последо-	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные

Тип задания	Номера заданий	Указания по оцениванию	Результат оценивания, баллы
Задания открытого типа с вводом числа	1.9, 1.10, 2.9, 2.10, 4.10, 5.9, 5.10, 6.10, 8.9, 8.10, 9.10, 10.10, 11.9, 11.10	Считается верным, если ответ совпадает с эталонным	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
Задания открытого типа с вводом слова	3.9, 3.10, 4.9, 6.9, 7.9, 7.10, 9.9, 10.9	Считается верным, если ответ совпадает с эталонным	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи

Перечень дополнительных материалов: калькулятор, ручка, лист бумаги.