

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И  
ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

Алтайский филиал  
Центр «Бизнес-школа»

Согласовано  
Директор НО «Алтайский фонд МСП»  
А.В. Слободчиков  
«25» \_\_\_\_\_ 2024 г.



Директор АФ РАНХиГС  
И.А. Панарин  
«25» \_\_\_\_\_ 2024 г.



УТВЕРЖДЕНА  
ученым советом АФ РАНХиГС  
Протокол от «25» апреля 2024 г. № 8.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА  
повышения квалификации**

**«Развитие управленческого потенциала руководителей и специалистов субъектов малого  
и среднего предпринимательства»**

Барнаул, 2024

Разработчик

канд.экон.наук, доцент  
кафедры экономики и  
финансов Алтайского  
филиала РАНХиГС




(подпись)

Д.В. Рожкова

Руководитель программы

канд. экон. наук, доцент  
кафедры экономики и  
финансов

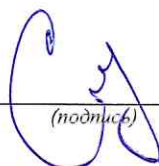


(подпись)

Д.В. Рожкова

Разработчик-работодатель

НО «Алтайский фонд МСП»,  
директор



(подпись)

А.В. Слободчиков

Дополнительная профессиональная программа рассмотрена и одобрена на заседании ученого совета Алтайского филиала РАНХиГС «25» апреля 2024 г., протокол № 8.

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Общая характеристика программы	4
1.1. Цель реализации программы	4
1.2. Нормативная правовая база	4
1.3. Планируемые результаты обучения	4
1.4. Категория слушателей	6
1.5. Формы обучения и срок освоения	6
1.6. Период обучения и режим занятий	7
1.7. Документ о квалификации	7
2. Содержание программы	7
2.1. Календарный учебный график	7
2.2. Учебный план	7
2.3. Содержание программы по модулям, дисциплинам и темам	7
3. Организационно-педагогические условия реализации программы	11
3.1. Кадровое обеспечение	11
3.2. Материально-техническое и программное обеспечение реализации программы	20
3.3. Учебно-методическое и информационное обеспечение программы	20
4. Оценка качества освоения программы	23

# 1. Общая характеристика программы

## 1.1. Цель реализации программы

Цель реализации программы заключается в совершенствовании имеющихся и получении новых компетенций, необходимых для ведения предпринимательской деятельности и реализации управленческих функций в рамках осуществления руководства коммерческими организациями, в том числе отдельными инвестиционными проектами.

## 1.2. Нормативная правовая база

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Развитие управленческого потенциала руководителей и специалистов субъектов малого и среднего предпринимательства» разработана на основе следующих документов:

Приказ Минобрнауки России от 01.07.2013 №499 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»;

Образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» (Приказ ФГБОУ ВО РАНХиГС от 29 марта 2021 г. № 01-3037 «Об утверждении образовательного стандарта Академии по направлению подготовки 38.03.01 Экономика и 38.04.01 Экономика»);

Профессиональный стандарт: 08.036 «Специалист по работе с инвестиционными проектами», утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 16 апреля 2018 года N 239н (далее ПС 239н);

Профессиональный стандарт: 08.043 «Экономист предприятия», утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 30 марта 2021 года N 161н (далее ПС 161н);

Устав федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»;

Приказ ректора РАНХиГС от 13.08.2021 г. № 02-835 «Об утверждении положения о порядке разработки и утверждения в РАНХиГС дополнительных профессиональных программ - программ профессиональной переподготовки, программ повышения квалификации».

## 1.3. Планируемые результаты обучения

Выпускник дополнительной профессиональной программы повышения квалификации в соответствии с задачами профессиональной деятельности и целью образовательной программы должен обладать следующими основными профессиональными компетенциями.

### Планируемые результаты обучения

Таблица 1

Виды деятельности	Общепрофессиональные / профессиональные компетенции ОПК, ПК или трудовые функции (ПСК и СК) <i>(формируются и (или) совершенствуются)</i>	Знания	Умения	Практический опыт
Организационно-управленческая деятельность	ПКо ОС III – 3 Способен использовать правовые знания для	знает правовую среду бизнеса и действия при	умеет осуществлять организационную	формирует организационно-правовую структуру

Виды деятельности	Общепрофессиональные / профессиональные компетенции ОПК, ПК или трудовые функции (ПСК и СК) (формируются и (или) совершенствуются)	Знания	Умения	Практический опыт
	защиты интересов субъектов экономической деятельности	регистрации бизнеса, при угрозе банкротства, рейдерства, давлении со стороны официальных лиц	и претензионную работы	компания, осуществляет подготовку претензий, жалоб
Расчетно-экономическая деятельность	ОПК – 4. Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно – управленческие решения в профессиональной деятельности	знает основные понятия, категории и инструменты финансового и налогового планирования и прогнозирования, принципов маркетингового планирования и маркетинговых стратегий	умеет экономически обосновать организационно-управленческие решения в области финансового планирования и прогнозирования, выбирать маркетинговые стратегии, соответствующие стратегическим целям организации	практический опыт разработки организационно-управленческого решения в области финансового планирования и прогнозирования, владеет навыками маркетингового планирования и разработки маркетинговых стратегий в соответствии со стратегическими целями организации
А. Подготовка инвестиционного проекта (ПС 239н)	А/01.6. Разработка инвестиционного проекта	знает технологические процессы в рамках реализации инвестиционного проекта, способы управления финансовыми потоками в рамках реализации инвестиционного проекта; методы планирования финансово-хозяйственной деятельности в рамках реализации инвестиционного проекта;	умеет оценивать эффективность проекта, выбирать вариант инвестиционного проекта, принимать инвестиционное решение;	подготовка предложений по инвестиционным проектам в соответствии с критериями их рыночной привлекательности, а также целями проекта и критериями отбора продукции; осуществляет предварительную оценку эффективности инвестиционного проекта;

Виды деятельности	Общепрофессиональные / профессиональные компетенции ОПК, ПК или трудовые функции (ПСК и СК) (формируются и (или) совершенствуются)	Знания	Умения	Практический опыт
В. Реализация инвестиционного проекта (ПС 239н)	В/02.7. Управление коммуникациями инвестиционного проекта	знает коммуникационные технологии в рамках реализации инвестиционного проекта; особенности применения механизмов по привлечению инвестиций для различных отраслей экономики;	умеет разрабатывать и проводить презентации инвестиционного проекта; осуществлять поиск и анализ информации для реализации инвестиционного проекта;	планирование коммуникаций при реализации инвестиционного проекта; контроль коммуникаций при реализации инвестиционного проекта;
А.Экономический анализ деятельности организации (ПС 161н)	А/02.6. Расчет и анализ экономических показателей результатов деятельности организации	знает порядок разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью; технологические и организационно-экономические условия производства в соответствии с отраслевой направленностью деятельности организации;	умеет анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую информацию, содержащуюся в отчетности организации, и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений;	формирование и проверка планов финансово-экономического развития организации; совершенствование форм организации труда и управления, а также плановой и учетной документации организации.

#### 1.4. Категория слушателей

К освоению программы допускаются лица, имеющие высшее образование и/или среднее профессиональное образование или находящиеся в процессе его получения, а также являющиеся руководителями или специалистами субъекта малого и среднего предпринимательства, зарегистрированного в Алтайском крае и включенного в «Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства»

Категория слушателей – предприниматели, осуществляющие или планирующие осуществлять свою деятельность в сфере малого и среднего предпринимательства, руководители и специалисты субъекта малого и среднего предпринимательства Алтайского края.

#### 1.5. Формы обучения и сроки освоения

Форма обучения по программе повышения квалификации – очная с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Срок освоения программы – 72 академических часа, в т.ч. 56 часов занятий лекционного и практического типов и 16 часов самостоятельной контактной работы, в том числе подготовка к итоговой аттестации - 2 часа.

## 1.6. Период обучения и режим занятий

Количество дней обучения: 36.

Время проведения занятий: обучение осуществляется еженедельно три дня в неделю в период с 16.40 до 19.50.

## 1.7. Документ о квалификации

При успешном освоении дополнительной программы повышения квалификации по программе выдается Удостоверение Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации о повышении квалификации в виде электронного документа в соответствии с приказом ФГБОУ РАНХиГС от 25.03.2022 № 02-297 «Об утверждении положения об электронных документах о квалификации».

## 2. Содержание программы

### 2.1. Календарный учебный график

Календарный учебный график составлен с использованием условных обозначений:

УЗ – учебные занятия;

УЗ ЭО – учебные занятия с применением электронного обучения;

ИА ЭО – итоговая аттестация с применением электронного обучения.

### Календарный учебный график

Таблица 2

Период обучения (дни)				
<b>1 день</b>	<b>2 день</b>	<b>3 день</b>	<b>4 день</b>	<b>5 день</b>
УЗ	УЗ	УЗ	УЗ ЭО	УЗ ЭО
<b>6 день</b>	<b>7 день</b>	<b>8 день</b>	<b>9 день</b>	<b>10 день</b>
УЗ ЭО	Выходной день	УЗ	УЗ	УЗ
<b>11 день</b>	<b>12 день</b>	<b>13 день</b>	<b>14 день</b>	<b>15 день</b>
УЗ ЭО	УЗ ЭО	УЗ ЭО	Выходной день	УЗ
<b>16 день</b>	<b>17 день</b>	<b>18 день</b>	<b>19 день</b>	<b>20 день</b>
УЗ	УЗ	УЗ ЭО	УЗ ЭО	УЗ ЭО
<b>21 день</b>	<b>22 день</b>	<b>23 день</b>	<b>24 день</b>	<b>25 день</b>
Выходной день	УЗ	УЗ	УЗ	УЗ ЭО
<b>26 день</b>	<b>27 день</b>	<b>28 день</b>	<b>29 день</b>	<b>30 день</b>
УЗ ЭО	УЗ ЭО	Выходной день	УЗ	УЗ
<b>31 день</b>	<b>32 день</b>	<b>33 день</b>	<b>34 день</b>	<b>35 день</b>
УЗ	УЗ ЭО	УЗ ЭО	УЗ ЭО	УЗ ЭО
<b>36 день</b>				
ИА ЭО				

## 2.2. Учебный план

Таблица 3

№п/п	Наименование (модуля/раздела/дисциплины/темы), практики (стажировки)	Общая трудоемкость, час.	Контактная работа, час.					Самостоятельная работа, час	Контактная работа (с применением дистанционных образовательных технологий, электронного обучения), час.						Самостоятельная работа, час	Текущий контроль успеваемости	Промежуточная аттестация (форма/час)	Итоговая аттестация (вид /час.) <sup>1</sup>	Код компетенции
			Всего	В том числе					Всего	В том числе									
				Лекции / в	Лабораторные занятия (практикум) /в интерактивной форме	Практические (семинарские) занятия /в интерактивной	Контактная самостоятельная работа, час			Лекции/в интерактивной форме	Лабораторные занятия (практикум) /в интерактивной форме	Практические (семинарские) занятия/в	Контактная самостоятельная работа, час						
1.	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	16	17	18	19	20	
1	Основы проектного управления	6	4	2	-	2	-	-	2	-	-	-	2	-	-	-	-	ОПК – 4 А/01.6	
2	Управление человеческими ресурсами в проекте	6	6	-	-	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	В/02.7	
3	Правовая безопасность бизнеса	5	4	2	-	2	-	-	1	-	-	-	1	-	-	-	-	ПКо ОС III – 3	
4	Защита интеллектуальных прав	3	2	1	-	1	-	-	1	-	-	-	1	-	-	-	-	ПКо ОС III – 3	
5	Основы финансового обеспечения бизнеса и инвестиционного проектирования	10	8	4	-	4	-	-	2	-	-	-	2	-	-	-	-	ОПК – 4 А/01.6 А/02.6	
6	Налогообложение бизнеса	10	8	4	-	4	-	-	2	-	-	-	2	-	-	-	-	ОПК – 4 А/01.6 А/02.6	
7	Маркетинг и управление продажами	7	6	2	-	4	-	-	1	-	-	-	1	-	-	-	-	ОПК – 4	

<sup>1</sup> Виды итоговой аттестации: зачет в форме тестирования.



8	Продающее ценообразование	5	4	2	-	2	-	-	1	-	-	-	1	-	-	-	ОПК – 4 А/01.6 А/02.6
9	Искусство бизнес-презентации	6	4	2	-	2	-	-	2	-	-	-	2	-	-	-	В/02.7
10	Управление конфликтами	8	6	2	-	4	-	-	2	-	-	-	2	-	-	-	В/02.7
11	Бизнес-игра как инструмент стратегического планирования	4	4	-	-	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	ОПК – 4 А/01.6 А/02.6
	Итого:	70	56	21	-	35	-	-	14	-	-	-	-	-	-	-	3а
	Итоговая аттестация	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
	Всего:	72	56	21	-	35	-	-	14	-	-	-	-	-	-	-	2

## 2.3. Содержание программы по модулям/разделам/дисциплинам/темам

Таблица 4

Номер модуля/раздела/дисциплины/темы и его наименование	Содержание модуля/раздела/дисциплины/темы
Тема 1. Основы проектного управления	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Принципы проектного менеджмента.</li> <li>2. Целеполагание и планирование проектов.</li> <li>3. Критерии разработки проектов.</li> </ol>
Тема 2. Управление человеческими ресурсами в проекте	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Формирование бизнес-команды.</li> <li>2. Мотивация участников проекта: принципы и инструменты</li> </ol>
Тема 3. Правовая безопасность бизнеса	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Правовые основы управления коммерческой организацией.</li> <li>2. Факторы дестабилизации бизнеса и правовые меры по минимизации их негативного воздействия</li> </ol>
Тема 4. Защита интеллектуальных прав	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие авторского права и интеллектуальной собственности.</li> <li>2. Правовые аспекты защиты интеллектуальной собственности.</li> <li>3. Защита авторского права в сети Интернет.</li> </ol>
Тема 5. Основы финансового обеспечения бизнеса и инвестиционного проектирования	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Оценка, анализ и обоснование необходимых инвестиций для осуществления бизнес-проекта.</li> <li>2. Выбор источников финансирования бизнес-проектов.</li> <li>3. Управление доходами и расходами организации.</li> </ol>
Тема 6. Налогообложение бизнеса	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Особенности применения специальных налоговых режимов.</li> <li>2. Управление налоговыми рисками.</li> <li>3. Обеспечение налоговой безопасности.</li> </ol>
Тема 7. Маркетинг и управление продажами	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Факторы, влияющие на поведение потребителя.</li> <li>2. Современные тенденции в маркетинге и управлении продажами.</li> <li>3. Основы маркетинга в сети Интернет.</li> </ol>
Тема 8. Продающее ценообразование	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Формирование розничной цены.</li> <li>2. Методы ценообразования.</li> <li>3. Стратегии ценообразования.</li> </ol>
Тема 9. Искусство бизнес-презентации	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Подготовка и проведение бизнес-презентаций в офлайн и онлайн-пространстве</li> </ol>
Тема 10. Управление конфликтами	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Стили и технологии эффективных переговоров</li> <li>2. Анализ и урегулирование конфликтов</li> </ol>
Тема 11. Бизнес-игра как инструмент стратегического планирования	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Деловая игра «Food chain Magnate» («Захват рынка»)</li> </ol>

### **3. Организационно-педагогические условия реализации программы**

#### **3.1. Кадровое обеспечение**

Квалификация руководящих и научно-педагогических работников организации соответствует квалификационным характеристикам, установленным в Едином квалификационном справочнике должностей руководителей, специалистов и служащих, разделе «Квалификационные характеристики должностей руководителей и специалистов высшего профессионального и дополнительного профессионального образования».

С целью повышения практикоориентированности образовательной программы в качестве ведущих специалистов, осуществляющих занятия в процессе стажировки по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности, могут выступать руководители предприятий, отделов и служб, в том числе имеющих опыт реализации проектов разной направленности.

**Сведения о профессорско-преподавательском составе и ведущих специалистах**

Таблица 5

Ф.И.О. преподавателя /ведущего специалиста	Специальность, присвоенная квалификация по диплому	Дополнительная/ые квалификация/и	Место работы, должность, основное/дополнительное место работы	Ученая степень, ученое (почетное) звание	Стаж работы в области профессиональной деятельности/по дополнительной квалификации	Стаж научно-педагогической работы		Наименование преподаваемой дисциплины/темы (модуля), практики/стажировки (при наличии) по данной программе
						Всего	В том числе по преподаваемой дисциплине (модулю)	
Артюхина Валентина Андреевна	Алтайский государственный университет. Направление «Социология», Бакалавр социологии. Направление «Социология», Магистр социологии	1. Повышение квалификации по программе «Статистический анализ данных в социологии», Научно-образовательный центр Федерального научно-исследовательского центра социологического центра Российской академии наук, 72 ч, 2021 год. 2. Повышение квалификации по программе «Цифровые технологии в преподавании профильных дисциплин», АНО ВО «Университет Иннополис», 144 ч, 2022 год. 3. Повышение квалификации по программе «Особенности приёма, обучения, психолого-педагогического сопровождения лиц с инвалидностью и ОВЗ, в том числе имеющих статус ветеранов военных действий», Новосибирский государственный технический университет, 72 ч, 2023 год. 4. Повышение квалификации по программе «Психология», РАНХиГС, 30 ч, 2023 год.	Алтайский филиал РАНХиГС, доцент кафедры психологии и социологии управления	кандидат социологических наук	15	15	2	Управление конфликтами

Ф.И.О. преподавателя /ведущего специалиста	Специальность, присвоенная квалификация по диплому	Дополнительная/ые квалификация/и	Место работы, должность, основное/дополнительное место работы	Ученая степень, ученое (почетное) звание	Стаж работы в области профессиональной деятельности/по дополнительной квалификации	Стаж научно-педагогической работы			Наименование преподаваемой дисциплины/темы (модуля), практики/стажировки (при наличии) по данной программе
						Всего	В том числе по преподаваемой дисциплине (модулю)		
		5. Повышение квалификации по программе «Эмоциональный интеллект», РАНХиГС, 16 ч, 2023 год.							
Воробьев Сергей Петрович	Алтайский государственный аграрный университет. Специальность «Экономика и управление аграрным производством», квалификация – Экономист	1. «Экономический анализ торговой деятельности», 72 ч, РАНХиГС, удостоверение о повышении квалификации № 0000124041 от 25.07.2023. 2. «Финансы предприятия», 42 ч, РАНХиГС, удостоверение о повышении квалификации № 0000124057 от 25.07.2023. 3. «Комплексный анализ деятельности предприятия», 38 ч, РАНХиГС, удостоверение о повышении квалификации № 0000123920 от 25.07.2023. 4. «Цифровые технологии в преподавании профильных дисциплин», 144 ч, Университет Иннополис, удостоверение о повышении квалификации № 160300031121 от 30.05.2022.	Алтайский филиал РАНХиГС, доцент кафедры экономики и финансов, основное место работы	кандидат экономических наук, доцент	19	19	19	Основы финансового обеспечения бизнеса и инвестиционного проектирования	
Гончарова Наталья Петровна	Алтайский государственный университет. Специальность – «Социология», квалификация – Социолог.	1. «Основы управления проектами», 32 ч, РАНХиГС, г. Москва от 30.05.2023. 2. «Управление рисками», 26 ч, РАНХиГС, г. Москва 30.05.2023.	Алтайский филиал РАНХиГС, заведующий кафедрой государственного и	кандидат социологических наук, доцент	21	21	21	Основы проектного управления	

Ф.И.О. преподавателя /ведущего специалиста	Специальность, присвоенная квалификация по диплому	Дополнительная/ые квалификация/и	Место работы, должность, основное/дополнительное место работы	Ученая степень, ученое (почетное) звание	Стаж работы в области профессиональной деятельности/по дополнительной квалификации	Стаж научно-педагогической работы			Наименование преподаваемой дисциплины/темы (модуля), практики/стажировки (при наличии) по данной программе
						Всего	В том числе по преподаваемой дисциплине (модулю)		
	Преподаватель.	3. «Основы управления проектами 2.0», 16 ч, ОЧУ ДПО «УКЦ «Проектная практика», г. Москва от 18.09.2023 4. «Все аспекты проектной деятельности. Подготовка к сертификации ПМ Стандарт», 20 ч, ОЧУ ДПО «УКЦ «Проектная практика», г. Москва от 09.10.2023.	муниципального управления						
Госьков Евгений Сергеевич	Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова. Специальность «Мировая экономика», квалификация - Экономист	1. «Правовое регулирование интеллектуальной собственности», ФГБОУ ВО Российская Государственная академия интеллектуальной собственности (РГАИС), диплом магистра юриспруденции по профилю «Правовое регулирование интеллектуальной собственности» № 107724 0083278 от 16.02.2024г. 2. «Педагог высшего и Дополнительного профессионального образования», ФГБОУ ВО Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, диплом о профессиональной переподготовке № 421800210758 от 10.07.2019г.	-	ЗАО «Бизнес-эксперт», генеральный директор	23	23	5		Защита интеллектуальных прав

Ф.И.О. преподавателя /ведущего специалиста	Специальность, присвоенная квалификация по диплому	Дополнительная/ые квалификация/и	Место работы, должность, основное/дополнительное место работы	Ученая степень, ученое (почетное) звание	Стаж работы в области профессиональной деятельности/по дополнительной квалификации	Стаж научно-педагогической работы			Наименование преподаваемой дисциплины/темы (модуля), практики/стажировки (при наличии) по данной программе
						Всего	В том числе по преподаваемой дисциплине (модулю)		
		3. «Оценка стоимости предприятия (бизнеса)», 808 ч, Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова, г. Барнаул, 2001 г., диплом о профессиональной переподготовке ПП № 378290 от 19.12.2001 г.							
Качесова Ирина Юрьевна	Алтайский государственный университет. Специальность «Филология», квалификация - Преподаватель русского языка и литературы, Магистр филологии	1. «Digital-продвижение образовательных продуктов», 72 ч, Алтайский государственный университет, удостоверение о повышении квалификации № 223101856349 от 08.07.2022. 2. «Преподаватель русского языка как иностранного. Методика преподавания русского языка как иностранного», 252 ч, Алтайский государственный университет, диплом о профессиональной переподготовке № 223100261577 от 25.05.2022.	Алтайский филиал РАНХиГС, доцент кафедры медиакоммуникаций, русского языка и риторики, основное место работы	кандидат филологических наук, доцент	27	27	27	Искусство бизнес-презентации	
Котванова Светлана Геннадьевна	Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова.	1. Повышение квалификации по программе «Цифровые технологии в преподавании профильных дисциплин», АНО						Управление человеческими ресурсами в проекте, Бизнес-игра как инструмент	

Ф.И.О. преподавателя /ведущего специалиста	Специальность, присвоенная квалификация по диплому	Дополнительная/ые квалификация/и	Место работы, должность, основное/дополнительное место работы	Ученая степень, ученое (почетное) звание	Стаж работы в области профессиональной деятельности/по дополнительной квалификации	Стаж научно-педагогической работы			Наименование преподаваемой дисциплины/темы (модуля), практики/стажировки (при наличии) по данной программе
						Всего	В том числе по преподаваемой дисциплине (модулю)		
	Специальность – «Информационные системы в экономике», квалификация – Экономист. Специальность – «Экономика и управление на предприятии (машиностроение)», квалификация – Экономист-менеджер	ВО «Университет Иннополис», 144 ч, 2022 год. 2. Повышение квалификации по программе «Эффективность цифрового образования: от целей к результатам», ООО «Юрайт-Академия», 72 ч, 2023 год. 1. 3. Повышение квалификации по программе «Особенности приёма, обучения, психолого-педагогического сопровождения лиц с инвалидностью и ОВЗ, в том числе имеющих статус ветеранов военных действий», Новосибирский государственный технический университет, 72 ч, 2023 год.	Алтайский филиал РАНХиГС, доцент кафедры экономики и финансов	кандидат экономических наук	19	13	5	стратегического планирования	
Лукина Елена Викторовна	1.Алтайский государственный технический университет. Специальность – «Программное обеспечение вычислительной техники и автоматизированных систем», квалификация –	1. «Информационные технологии (Информатика)», 72 ч, РАНХиГС, удостоверение о повышении квалификации № 0000114827 от 29.06.2023. 2. «Организация электронной информационно-образовательной среды образовательной организации с использованием информационно-коммуникационных	Алтайский филиал РАНХиГС, заведующий кафедрой экономики и финансов, основное место работы	кандидат экономических наук, доцент	27	19	6	Продающее ценообразование	



Ф.И.О. преподавателя /ведущего специалиста	Специальность, присвоенная квалификация по диплому	Дополнительная/ые квалификация/и	Место работы, должность, основное/дополнительное место работы	Ученая степень, ученое (почетное) звание	Стаж работы в области профессиональной деятельности/по дополнительной квалификации	Стаж научно-педагогической работы		Наименование преподаваемой дисциплины/темы (модуля), практики/стажировки (при наличии) по данной программе
						Всего	В том числе по преподаваемой дисциплине (модулю)	
	Инженер-программист. 2. Алтайский государственный аграрный университет. Направление подготовки – «Менеджмент», квалификация – Магистр	технологий», 40 ч, РАНХиГС, г. Москва, удостоверение о повышении квалификации № 600000478563 от 28.12.2020 г.						
Рожкова Дарья Викторовна	Алтайский государственный университет. Специальность – «Маркетинг», квалификация - Маркетолог	1. «Юнит-экономика», 16 ч, РАНХиГС, удостоверение о повышении квалификации № 0000124028 от 25.07.2023. 2. «Актуальные проблемы регионоведения», 34 ч, РАНХиГС, удостоверение о повышении квалификации № 0000115698 от 30.06.2023. 3. «Брендинг», 42 ч, РАНХиГС, удостоверение о повышении квалификации № 0000108372 от 06.06.2023. 4. Профессиональная переподготовка по программе: «Цифровая экономика», 520 ч, ЧУ «Образовательная организация дополнительного профессионального образования «Международная академия экспертизы и	Алтайский филиал РАНХиГС, доцент кафедры экономики и финансов, основное место работы	кандидат экономических наук	13	11	11	Маркетинг и управление продажами, Бизнес-игра как инструмент стратегического планирования

Ф.И.О. преподавателя /ведущего специалиста	Специальность, присвоенная квалификация по диплому	Дополнительная/ые квалификация/и	Место работы, должность, основное/дополнительное место работы	Ученая степень, ученое (почетное) звание	Стаж работы в области профессиональной деятельности/по дополнительной квалификации	Стаж научно-педагогической работы			Наименование преподаваемой дисциплины/темы (модуля), практики/стажировки (при наличии) по данной программе
						Всего	В том числе по преподаваемой дисциплине (модулю)		
		оценки», г. Саратов, 2020 г., диплом №642411037580							
Филиппева Елена Александровна	Алтайский государственный университет. Специальность «Финансы и кредит», квалификация - Экономист	-	ООО «Алтайский дом аудита», исполнительный директор	-	21	17	17		Налогообложение бизнеса
Чесноков Алексей Александрович	Барнаульский юридический институт МВД России. Специальность «Юриспруденция», квалификация – Юрист	1. «Тренды цифрового образования», 72 ч, ООО «Юрайт-Академия», удостоверение о повышении квалификации № 3Ш2100264939 от 28.02.2021. 2. «Юрист в цифровом праве», 72 ч, Московский государственный университет технологий и управления, удостоверение о повышении квалификации № 40000122740 от 22.12.2020.	Алтайский филиал РАНХиГС, доцент кафедры частного права, основное место работы	кандидат юридических наук, доцент	25	20	17		Правовая безопасность бизнеса
Шмаков Артем Алексеевич	Новосибирский государственный университет. Специальность «Филология», квалификация - Филолог. Преподаватель	1. «HR-маркетинг. Создание и продвижение HR бренда компании», Башкирский государственный университет, 72 ч, удостоверение о повышении квалификации № 023101074075, 2020 г. 2. «Динамические процессы	Алтайский филиал РАНХиГС, и.о. заведующего кафедрой медиакоммуникаций,	кандидат филологических наук	12	12	12		Искусство бизнес-презентации

Ф.И.О. преподавателя /ведущего специалиста	Специальность, присвоенная квалификация по диплому	Дополнительная/ые квалификация/и	Место работы, должность, основное/дополнительное место работы	Ученая степень, ученое (почетное) звание	Стаж работы в области профессиональной деятельности/по дополнительной квалификации	Стаж научно-педагогической работы			Наименование преподаваемой дисциплины/темы (модуля), практики/стажировки (при наличии) по данной программе
						Всего	В том числе по преподаваемой дисциплине (модулю)		
		в современном русском языке», ООО СП «Содружество», 36 ч, удостоверение о повышении квалификации рег. № 9324, 2020 г. 3. «Проектное управление как современная образовательная технология и основа разработки проектов в вузах», 76 ч, Омский государственный университет, удостоверение о повышении квалификации рег. № Д.8520.0974 от 25.12.2020.	русского языка и риторики, основное место работы						

### **3.2. Материально-техническое и программное обеспечение реализации программы**

Для реализации программы филиал обладает вычислительным телекоммуникационным оборудованием и лицензионными программными продуктами Microsoft Office (Excel, Word, Outlook, PowerPoint и др.) и другими материально-техническими ресурсами, необходимыми для реализации программы.

Рабочее место научно-педагогического работника оборудовано ПК с микрофоном, лицензионным программным обеспечением: Windows, MS Office. ПК с выходом в сеть Интернет. Филиал обеспечивает свободный доступ каждого слушателя к средствам информационных и коммуникационных технологий.

### **3.3. Учебно-методическое и информационное обеспечение программы**

Организация образовательного процесса регламентируется учебным планом и расписанием учебных занятий. Язык обучения (преподавания) – русский. Для всех видов аудиторных занятий академический час устанавливается продолжительностью 45 минут.

#### *Лекции*

Лекционный курс предполагает систематизированное изложение основных вопросов учебного плана. Лекционный курс должен давать наибольший объем информации и обеспечивать более глубокое понимание учебных вопросов при значительно меньшей затрате времени, чем это требуется большинству обучающихся на самостоятельное изучение материала. В обязанности преподавателя входят: оказание методической помощи и консультирование обучающихся по соответствующим темам курса.

#### *Практические занятия*

Практические занятия представляют собой детализацию лекционного теоретического материала, проводятся в целях закрепления курса и охватывают все основные разделы.

Основной формой проведения семинаров и практических занятий является выполнение типовых заданий, которые погружают в практику работы в области управления. В обязанности преподавателя входят: оказание методической помощи и консультирование обучающихся по соответствующим темам курса.

Обучающимся обеспечен доступ к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам.

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Библиотека Алтайского филиала РАНХиГС имеет профильную библиографическую базу, оборудованный необходимой техникой читальный зал, имеет выход в Интернет.

Учебно-методические материалы по темам курса для *контактной самостоятельной работы* представлены в электронном курсе на платформе дистанционного обучения Алтайского филиала РАНХиГС. Доступ к курсу обеспечен слушателям по адресу: <https://public.asapa.ru/course/view.php?id=329> .

### **Рекомендуемые литературные источники**

#### **Нормативно-правовые документы**

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 (с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020 ) // Справочная система КонсультантПлюс [сайт]. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_28399/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/) .

2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1 от 30.11.2014 г.(в ред. от 16.05.2023) // Справочная система КонсультантПлюс [сайт]. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/) .

3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1. от 31.07.1998г. (в ред. от 23.03.2024) // Справочная система КонсультантПлюс [сайт]. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19671/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/).
4. Трудовой кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ (в ред. от 19.12.2023) // Справочная система КонсультантПлюс [сайт]. – URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_34683/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/)
5. О защите конкуренции: Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ (в ред. от 19.04.2024) // Справочная система КонсультантПлюс [сайт]. – URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_61763/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763/) .
6. О лицензировании отдельных видов деятельности: Федеральный закон от 04.05.2011 № 99-ФЗ (в ред. от 04.08.2023) // Справочная система КонсультантПлюс [сайт]. – URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_113658/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_113658/) .
7. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (в ред. от 19.03.2024) // Справочная система КонсультантПлюс [сайт]. – URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_39331/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/) .
8. О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей: Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ (в ред. от 25.12.2023) // Справочная система КонсультантПлюс [сайт]. – URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_32881/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32881/) .
1. Об обществах с ограниченной ответственностью: Федеральный закон от 08.02.1998 №14-ФЗ (в ред. от 24.02.2021) // Справочная система КонсультантПлюс [сайт]. – URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_17819/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17819/) .

### Основная литература

1. Берзон, Н. И. Корпоративные финансы : учебное пособие для вузов / Н. И. Берзон, Т. В. Теплова, Т. И. Григорьева ; под общей редакцией Н. И. Берзона. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 229 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16181-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/537089> .
2. Иванова, И. А. Менеджмент : учебник и практикум для вузов / И. А. Иванова, А. М. Сергеев. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 327 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-18459-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/535066> .
3. Короткова, Т. Л. Маркетинг инноваций : учебник и практикум для вузов / Т. Л. Короткова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 225 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17986-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/538134> .
4. Лопарева, А. М. Бизнес-планирование : учебник для вузов / А. М. Лопарева. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 272 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08683-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/542326> .
5. Разумовская, Е. В. Предпринимательское право : учебник для вузов / Е. В. Разумовская. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 241 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16957-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/535540> .
6. Управление персоналом : учебник и практикум для вузов / А. А. Литвинюк [и др.] ; под редакцией А. А. Литвинюка. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 461 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14697-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/535714> .
7. Ямпольская, Д. О. Ценообразование : учебник для вузов / Д. О. Ямпольская. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 193 с. — (Высшее образование).

образование). — ISBN 978-5-534-11197-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/540013> .

#### **Дополнительная литература**

1. Антонова, Н. В. Коучинг в бизнесе : учебное пособие для вузов / Н. В. Антонова, Л. В. Казинцева, Н. А. Сизова. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 202 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14122-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/544043> .

2. Внутренняя сила лидера: коучинг как метод управления персоналом / Уитмор Джон. — 3-е изд. — Москва : Альпина Паблишер, 2020. — 310 с. — ISBN 978-5-9614-5269-3. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/93056.html> .

3. Корнеевков, С. С. Психологическое обеспечение профессиональной деятельности : учебное пособие для вузов / С. С. Корнеевков. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 304 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10940-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/541610> .

4. Финансовый менеджмент : учебник для вузов / под редакцией Г. Б. Поляка. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 358 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-18205-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/534525> .

#### **Интернет-ресурсы**

1. <https://xn--22-9kccjffxn3b.xn--p1ai/> – Портал «Мой бизнес» (Алтайский край);
2. <http://foir.hspa.ranepa.ru/index.php> — Центр современных кадровых технологий;
3. <http://government.ru/> – официальный сайт Правительства Российской Федерации;
4. <https://rosstat.gov.ru/> – Федеральная служба государственной статистики;
5. [www.i-con.ru](http://www.i-con.ru) - Международные стандарты оценки (МСО);
6. [www.fd.ru](http://www.fd.ru) - сайт журнала «Финансовый директор»;
7. [www.expert.ru](http://www.expert.ru) - сайт журнала «Эксперт»;
8. [www.finanalisis.ru](http://www.finanalisis.ru) - сайт «Финансовый анализ, библиотека бизнес- планов, бюджетирование»;
9. [www.cfin.ru](http://www.cfin.ru) - «РосБизнесКонсалтинг».

#### **Справочные системы**

1. <http://www.garant.ru/> – Справочная правовая система «Гарант».
2. <http://www.consultant.ru/> – Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

#### **Иные источники**

1. Карпова, С. В. Брендинг : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / С. В. Карпова, И. К. Захаренко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 439 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3732-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/467833> .

2. Коноваленко, В. А. Основы интегрированных коммуникаций : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. А. Коноваленко, М. Ю. Коноваленко, Н. Г. Швед. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 486 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3061-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/484940> .

## 4. Оценка качества освоения программы

Текущий контроль успеваемости проводится посредством оценки выполнения слушателями типовых заданий. Типовые задания выполняются на практических занятиях. В конце занятия обучающиеся представляют преподавателю отчет, включающий решения индивидуальных или групповых заданий.

### Типовые задания по темам курса

#### Задание 1.

Осуществите этап инициации проекта, определив Цель, ресурсы, возможности и ограничения и указав уникальность предлагаемого проекта.

#### Задание 2.

Ознакомьтесь с содержанием кейса:

История: БЕС, компания, которая занимается продажей факсов, проекторов и плазма-экранов, находится в Бирмингеме. 18 месяцев назад, Ванесса Брайнт, перешла на позицию старшего менеджера. Ее преемнику, Найджелу Фрасеру, была поставлена задача создать сильную команду и улучшить результаты продаж. Однако, команда Найджела последнее время не работает эффективно, результаты продаж упали, план выполнен лишь на 80 %. Команда продаж БЕС разнонациональна, так как компания планирует ближайшее время выйти на международный рынок.

Проблемы:

1. Найджел ввел новое правило. Теперь продавцы подают более детализированные отчеты, кроме того, он намерен проверять их ежедневники раз в 2 недели. Более опытные коллеги возмущены этим правилом.

2. Для того что бы поставить более четкие цели и исправить коммуникацию Найджел организует больше собраний. Однако, служащие часто опаздывают на них. Чаще все в обсуждении доминируют 2-3 человека, остальные предпочитают отмалчиваться.

3. Если поставленные цели не достигаются, члены команды по продажам обвиняют друг друга и другие департаменты. Они никогда не принимают на себя ответственность за ошибки.

4. Члены команды конкурируют друг с другом. Очень редко помогают друг другу. Некоторые явно недолюбливают друг друга.

5. Члены команды начинают защищаться, когда кто-то из новичков предлагает решение, которое может изменить ситуацию. Команде явно не хватает креативных решений. Продавцы не умеют принимать критику.

6. В команде часто бытуют разговоры о "хороших временах", когда Ванесса была менеджером.

Персонал команды:

Найджел Фрасер, менеджер, 32 года, англичанин. Амбициозный и креативный. стиль управления: директивный. Считает, что необходимо больше времени уделять контролю за подчиненными. Целеустремленный, основная задача: выполнять поставленные планы. Очень расстроен ситуацией. раньше работал в команде, которая занималась бизнес-оборудованием.

Джоан Нидерсмейтер, датчанин, 35 лет. Занимается продажей факс-машин. Спокойный, очень популярен в команде. Имеет хорошее влияние на всех членов команду. 4 раза не выполнял план в прошлом году. Объяснял это тем, что слишком большая конкуренция на рынке факс-машин. Делает много звонков в один день, потом отдыхает в другие дни. В хороших отношениях с Найджелом, который считает его другом и хорошим командным игроком.

Элана Петрдес. Проекторы, новые продукты. 25 лет. Гречанка. Один год работает в БЕС. Всегда превышает план по продажам. Настойчива и трудолюбива, талантлива, амбициозна. Иногда агрессивна. Ее результатам завидуют другие члены команды, кроме Джоана. Многие не принимают ее идей во время собрания, стараться унижить или зацепить. Чувствует себя

демотивированной. Хочет перейти в продажу плазменных панелей. Считает бумажную работу и тренинги тратой времени.

Джин Дубот. Француз. 35 лет. Плазменные панели. Экстраверт, шумный. Часто опаздывает. Звонит клиентам часто с 11 до 3. Часто превышает планы продаж. Зарабатывает хорошую премию. Клиенты очень хорошо к нему относятся. Некоторые считают его высокомерным, хвастливым. Очень часто опаздывает на собрания. Соперничает с Робертом.

Нина Персонас, шведка, 26 лет. Факсы. Надежная, точная, усердная. Начинает рано, заканчивает поздно. Не выполняла план 3 раза за прошлый месяц. Мало выступает на собраниях, но у нее есть очень хорошие идеи. Джин часто "нападает" на нее, хотя другие члены команды хорошо относятся к ней. Считает, что необходимо ввести "командный процент" премии.

Бруна Гарделли, итальянка, 34 года. Факсы. Динамичная, легко поддающаяся переменам, иногда небезопасна. Хорошие показатели в продажах. Чаще всего выполняет план продаж. Может быть агрессивной, если ее идеи не поддерживаются на совещаниях. В хороших отношениях с Робертом. Они всегда поддерживают друг друга при групповом обсуждении.

Роберт Дрисколл, англичанин, 45 лет, проекторы. Самый удачный продавец с 20-ти летним опытом в БЕС. Сильный характер, общительный. Неудовлетворен ситуацией в команде. Сильно соперничает с Джином. Любит собрания и всегда много говорит на них. Не видит смысла в бумажной работе. Много говорит про "хорошие прежние времена".

Дон Миллс. Англичанин, 35 лет. Плазменные панели. Непредсказуемый. Значительно превышал планы несколько месяцев, а также несколько месяцев показывал низкие результаты. Очень талантливый продавец. его уважают многие в команде, но иногда на него "нападает" Бруна. Ходят слухи, что они когда-то были близки. Часто делает мало звонков клиентам.

**Задание по кейсу:** Вы являетесь консультантом БЕС. Ваша задача - предложить пути улучшения ситуации (повышение продаж, улучшение климата, корректировка стиля управления и т.д.)

### **Задание 3.**

В результате неправильного расчета сумма налога на прибыль была занижена на 20 000 руб. Каковы будут в этом случае штрафные санкции?

### **Задание 4.**

Налогоплательщик, юридическое лицо, перечислил в бюджет НДС в установленные сроки, но нарушил срок предоставления налоговой декларации. Какие санкции будут применяться к налогоплательщику за указанное правонарушение?

### **Задание 5.**

По решению руководителя налоговой инспекции с 1 апреля назначена выездная налоговая проверка предприятия. Во время проверки проводились следующие мероприятия: инвентаризация имущества, выемка документов и экспертиза. В качестве понятых присутствовали работники налоговой инспекции. По окончании проверки 30 июня проверяющие составили справку о проведенной работе. На основании этой справки 2 сентября в налоговой инспекции подготовлен акт налоговой проверки. Поясните, были ли допущены какие-либо нарушения при проведении налоговой проверки и оформлении документов по ее результатам.

### **Задание 6.**

Предприятие реализует три вида продукции: А, Б, В.

Показатели	А	Б	В
Объем реализации, тыс. шт.	100	50	70
Выручка от реализации, тыс. руб.	150	138	175
Прямые затраты, тыс.руб. в том числе:	91,5	66,5	88,5



заработная плата основных рабочих, тыс. руб.	10	28,5	43,5
--	----	------	------

Косвенные затраты составляют 164 тыс. руб.

1) Выбрать наиболее прибыльную продукцию, используя:

- а) расчеты на основе полной себестоимости;
- б) расчеты с использованием валовой маржи.

2) Рассчитать прибыль предприятия при переходе на выпуск двух наиболее рентабельных видов продукции.

### Задание 7.

Многие люди делают покупки по одной причине – потому, что это интересно! Так приобретают билеты в театр, на спортивные соревнования. Миллионы рублей граждане тратят ежедневно на то, чтобы поиграть на открытом воздухе, на спортивный инвентарь, на развлечения и на спорт только потому, что это интересно. Нелегкая проблема состоит в том, чтобы не только распознать потребность клиента, но также скомпоновать его многогранные потребности при продаже. Обнаружить и определить потребности покупателя может быть сложной задачей, тут требуется профессионализм продавца.

3) Ниже представлены несколько примеров торговых ситуаций. Попробуйте предположить 3-5 возможных мотивов совершения покупки: 1. Одежды 2. Автомобиля 3. Кольца с бриллиантом 4. Услуги по страхованию жизни 5. Мебели.

4) Разработайте аргументированную речь для продавца, стимулирующую совершить покупку при каждом из предложенных вами мотивов. Сделайте акцент и поясните, чем будут отличаться реплики продавца при работе с клиентами, у которых различные мотивы совершения одной и той же покупки.

### Задание 8.

1) При производстве единицы товара расходы на сырье и материалы равны 40 тыс. руб.; расходы на электроэнергию для технологических целей - 20 тыс. руб.; оплата труда производственных рабочих – 28 400 руб.; начисления на оплату труда - 30%; сумма общепроизводственных и общехозяйственных расходов составляет 25% к расходам по оплате труда; коммерческие расходы равны 18% производственной себестоимости; приемлемая рентабельность - 15%; НДС - 20%.

Оптовая надбавка - 10%, торговая надбавка - 15%.

По какой цене будет реализовываться данный вид продукции?

Составьте структуру розничной цены.

2) Предприятие выпускает 5 видов продукции. Объем выпуска, цены и переменные затраты по видам продукции приведены ниже.

Показатель	Вид продукции					Всего
	1	2	3	4	5	
Объем выпуска, шт.	330	230	440	280	580	
Цена реализации, руб.	150	160	115	195	160	
Переменные расходы на весь выпуск, руб.	30 000	24 000	36 000	40 000	77 000	
Выручка, руб.						
Маржинальная прибыль, руб.						
Постоянные расходы, руб.						41 400
Полная себестоимость, руб.						
Валовая прибыль, руб.						
Чистая прибыль, руб.						
Рентабельность продаж, %						
Маржинальная прибыль / переменные расходы						

Налог на прибыль - 20%.

Сделайте вывод о целесообразности (прибыльности) выпускаемого ассортимента продукции, дайте, если это необходимо, рекомендации по его изменению.

Анализ должен быть проведен по методу полных издержек (с распределением постоянных затрат пропорционально переменным) и по методу прямых издержек.

3) Объем спроса на начало периода составляет 200 тыс. ед., цена за единицу товара равна 45 руб. Коэффициент эластичности спроса по цене равен 1,2. Определите, насколько изменится объем спроса и объем выручки фирмы, если:

А) цена снизится на 7%;

Б) цена возрастет на 12%.

Определите тип эластичности спроса.

### **Задание 9.**

1. Вычислить 7-годовую ипотечную ссуду для покупки дома за 10 млн. руб. с годовой ставкой 7% и начальным взносом 10%. Расчеты произвести для ежемесячных и ежегодных выплат. Воспользоваться функцией ПЛТ (либо ППЛТ).

2. Вычислить 3-годовую ипотечную ссуду для покупки мебели за 700 000 рублей с годовой ставкой 6% и начальным взносом 14%. Расчеты произвести для ежемесячных и ежегодных выплат. Воспользоваться функцией ПЛТ (либо ПЛТ).

3. Определить, какая сумма окажется на счете, если вклад размером 1 млн. руб. положен под 8% годовых на 10 лет, а проценты начисляются ежеквартально. Воспользоваться функцией ВС (либо БЗ).

4. Какая сумма должна быть выплачена, если четыре года назад была выдана ссуда 200 000 руб. под 20% годовых с ежемесячным начислением процентов. Воспользоваться функцией ВС (либо БЗ).

5. Сколько лет потребуется, чтобы платежи размером 1 млн. руб. в конце каждого года достигли значения 10,897 млн. руб., если ставка процента 14,5%? Воспользоваться функцией КПЕР.

6. Через сколько лет вклад размером 500 000 руб. достигнет 1 млн. руб. при ежемесячном начислении процентов и ставке 35,18% годовых? Воспользоваться функцией КПЕР.

### **Задание 10.**

Краткая характеристика деловой игры «Food chain Magnate» («Захват рынка»).

Food Chain Magnate – стратегическая игра о создании ресторанной сети.

Каждый владелец строит свою сеть, набирая сотрудников, которые представлены в виде карт. Игроки конкурируют на общей карте города, покупая, рекламируя и продавая напитки, пиццу и бургеры.

Игра предназначена для 5-10 игроков и продолжается 4-6 часов.

Игроки станут предпринимателями, которые хотят построить успешную сеть ресторанов быстрого питания. В процессе игры необходимо будет конкурировать с соперниками за лучшие места в городе для открытия ресторанов, за ключевых специалистов на рынке труда, за клиентов.

Основными задачами игроков станут менеджмент структуры компании, выяснение потребностей клиентов, реклама своих продуктов, производство, налаживание каналов сбыта и быстрая доставка.

Основа игрового процесса — программирование хода с помощью менеджмента структуры компании. Все игроки начинают с одним генеральным директором и затем в начале каждого раунда формируют из нанятых в предыдущих раундах сотрудников новую иерархию кампании. Раунд состоит из выполнения действий, которые позволяют совершить сотрудники в текущей иерархии.

По итогам обучения по дополнительной профессиональной программе повышения квалификации проводится итоговый контроль знаний слушателей – тестирование с применением электронного обучения.

### Материалы для подготовки к итоговой аттестации в форме тестирования

Примерные вопросы для подготовки к зачету в форме тестирования:

1. Выберите верное утверждение из представленных ниже.
  - a) конфликтовать нельзя, это плохо.
  - b) конфликты - это хорошо, они помогают решить проблемы
  - c) конфликты - это норма коммуникации, их нельзя избежать, важно выстраивать конструктивную стратегию конфликтования
2. Что является обязательными реквизитами сопроводительного делового письма?
  - a) наименование организации-автора
  - b) дата, регистрационный номер
  - c) печать
  - d) отметка о наличии приложения
3. Верно ли, что столкновение противоположных позиций на основе противоположно направленных мотивов или суждений - это конфликт?
  - a) верно
  - b) неверно
4. Согласны ли вы с утверждением, что манипуляция это - скрытое психологическое воздействие на оппонента с целью добиться от него выгодного решения или поведения, противоречащего его интересам?
  - a) согласен
  - b) не согласен
5. Верно ли, что оптимальное количество членов команды от 7 до 15 человек?
  - a) верно
  - b) неверно
6. Кто автор теории «Ограниченной рациональности»?
  - a) Гербер Сайман
  - b) Ицхак Адизес
  - c) Тахир Базаров
7. Что включает в себя SWOT-анализ?
  - a) возможности, угрозы, сильные стороны, слабые стороны
  - b) внешние угрозы, внутренние угрозы, внешние возможности, внутренние возможности
  - c) финансовую оценку, правовую оценку, HR-оценку
8. Какие стадии входят в жизненный цикл проекта?
  - a) инициация, планирование, реализация, завершение
  - b) планирование, реализация, подведение итогов
  - c) планирование, реализация, планирование нового проекта
9. Какие характеристики задачи определяются концепцией SMART?
  - a) конкретная
  - b) измеримая
  - c) достижимая
  - d) актуальная
  - e) ограниченная во времени
  - f) все варианты верны
10. Что принимается во внимание при расчете объема производства/продаж для получения целевой прибыли?
  - a) общие издержки и масса прибыли

b) постоянные издержки, удельные переменные издержки, цена, величина ценовой прибыли

c) прямые, косвенные издержки и объем реализации

Что принимается во внимание при расчете точки безубыточности?

a) общие издержки и масса прибыли

b) постоянные издержки, удельные переменные издержки, цена, величина ценовой прибыли

c) прямые, косвенные издержки и объем реализации

11. Вставьте пропущенное слово: «... себестоимость отражает все затраты на производство и реализацию продукции, складывается из производственной себестоимости и коммерческих расходов (расходы на тару и упаковку, транспортировку продукции, прочие расходы)»

a) технологическая

b) цеховая

c) полная

12. Какой метод ценообразования целесообразнее использовать предпринимателю, если он планирует обеспечить рентабельность продукции выше стоимости средств, привлекаемых со стороны?

a) метод полных затрат

b) метод прямых затрат

c) метод рентабельности инвестиций

13. Из каких составных элементов формируется оптовая отпускная цена производителя?

a) из себестоимости производства и реализации товаров

b) из себестоимости производства и реализации товаров + прибыль изготовителя

c) из себестоимости производства и реализации товаров + прибыль изготовителя + косвенные налоги

14. Какие факторы влияют на конечную цену продукта/услуги?

a) только производственные факторы

b) только конкуренция

c) только потребительский фактор

d) все ответы верны

15. Для какой из ценовых стратегий характерна ситуация, когда фирма убеждена, что существует определенный круг покупателей, готовых заплатить повышенную цену за определенную марку товара?

a) стратегии «снятия сливок»

b) стратегии «следования за лидером»

c) стратегии «проникновения на рынок»

16. В основу какого метода ценообразования заложен расчет точки безубыточности с учетом планируемой прибыли?

a) в метод полных затрат

b) в метод прямых затрат

c) в метод целевого ценообразования

17. Коэффициент операционного рычага равен 2. Что это означает?

a) повышение на каждый процент объема продаж ведет к увеличению себестоимости на 2%

b) рентабельность активов составляет 2%

c) максимально возможный уровень рентабельности продаж 2%

d) изменение на каждый процент объема продаж ведет к изменению прибыли на 2%

18. Верно ли утверждение о том, что работодатель, исходя из своих интересов, может не заключать трудовые договоры, подменяя их гражданско-правовыми договорами?

a) да, верно, это решает исключительно сам работодатель, пользуясь полномочиями по расстановке кадров и оформлению трудовых и гражданских отношений

б) нет, неверно, поскольку установлен запрет на подмену трудовых отношений, возможна переквалификация гражданско-правовых договоров в трудовые в судебном порядке и при этом все неустранимые сомнения толкуются в пользу наличия трудовых отношений

с) нет, неверно, так как во всех случаях в организациях должны заключаться трудовые договоры

19. Возможна ли подача заявления о привлечении к субсидиарной ответственности после завершения конкурсного производства или прекращения производства по делу о банкротстве в связи с отсутствием средств?

а) да

б) нет

20. Выберите из перечня договоров, приведенных ниже, все договоры, с помощью которых предприниматели оформляют отношения, предваряющие основные договорные отношения:

а) договор эскроу

б) предварительный договор

с) абонентский договор

д) рамочный договор

е) опционный договор

ф) соглашение о намерениях

г) соглашение о порядке ведения переговоров

При оценке результатов выполнения тестирования следует использовать шкалу критериев оценки, по которой устанавливается уровень знаний путем подсчета процента правильных ответов:

Таблица 6

Шкала оценки слушателя на итоговом тестировании по программе «Развитие управленческого потенциала руководителей и специалистов субъектов малого и среднего предпринимательства»

<b>Баллы (рейтинговой оценки), %</b>	<b>Оценка</b>
<i>50-100</i>	<i>зачтено</i>
<i>0-49</i>	<i>не зачтено</i>

Получение итоговой оценки «зачтено» свидетельствует об успешном освоении программы «Развитие управленческого потенциала руководителей и специалистов субъектов малого и среднего предпринимательства».