

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИНЖЕНЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»

УТВЕРЖДАЮ

И.о. проректора по учебной работе

Василенко В.Н.
(подпись) (Ф.И.О.)

«30» мая 2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Анализ бизнес-процессов

(наименование дисциплины)

Направление подготовки

38.04.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки)

Направленность (профиль) подготовки

Проектирование экономических систем

(наименование направленности (профиля) подготовки)

Квалификация выпускника

магистр

(Бакалавр/Специалист/Магистр/Исследователь. Преподаватель-исследователь)

1. Цели и задачи дисциплины

Целью освоения дисциплины анализ бизнес-процессов является формирование компетенций обучающегося в области профессиональной деятельности и сфере профессиональной деятельности:

Области профессиональной деятельности:

08 – Финансы и экономика (в сфере исследований, анализа и прогнозирования социально-экономических процессов и явлений на микроуровне и макроуровне в экспертно-аналитических службах; производства продукции и услуг, включая анализ спроса на продукцию и услуги, и оценку их текущего и перспективного предложения, продвижение продукции и услуг на рынок, планирование и обслуживание финансовых потоков, связанных с производственной деятельностью; кредитования; страхования, включая пенсионное и социальное; операций на финансовых рынках, включая управление финансовыми рисками; внутреннего и внешнего финансового контроля и аудита, финансового консультирования; консалтинга).

01 Образование и наука (в сферах: профессионального обучения, профессионального образования и дополнительного профессионального образования; научные исследования).

Дисциплина направлена на решение задач профессиональной деятельности следующих типов:

научно-исследовательская
проектно-экономическая;
аналитическая;
организационно-управленческая;
педагогическая.

Программа составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.04.01 Экономика ([Приказ Министерства науки и высшего образования РФ от 11 августа 2020 г. N 939 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - магистратура по направлению подготовки 38.04.01 Экономика"](#))

2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

№ п/п	Код компетенции	Формулировка компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
1	ПКв-3	Способность обеспечивать аналитическую оценку экономической политики хозяйствующих субъектов	ИД1 _{ПКв-3} – Оценивает основные показатели, характеризующие результативность экономической политики хозяйствующих субъектов

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения (показатели оценивания)
ИД1 _{ПКв-3} – Оценивает основные показатели, характеризующие результативность экономической политики хозяйствующих субъектов	Знает: методы бизнес-анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений
	Умеет: анализировать и использовать различные источники информации для проведения экономических расчетов
	Владеет: методиками аналитической оценки различных направлений бизнес-деятельности организации

3. Место дисциплины (модуля) в структуре ООП ВО

Дисциплина относится базовой части. Дисциплина является обязательной к изучению.

Изучение дисциплины основано на знаниях, умениях и навыках, полученных при изучении дисциплины Бизнес-проектирование, Экономика промышленного предприятия (продвинутый уровень).

Дисциплина является предшествующей для освоения практик Производственная практика, практика по профилю профессиональной деятельности, Производственная практика, преддипломная практика.

4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины (модуля) составляет 5 зачетных единиц.

Виды учебной работы	Всего академических часов	Распределение трудоемкости по семестрам, ак. ч
		2 семестр
Общая трудоемкость дисциплины (модуля)	180	180
Контактная работа в т. ч. аудиторные занятия:	60,15	60,15
Лекции	19	19
<i>в том числе в форме практической подготовки</i>	-	-
Практические/лабораторные занятия	38	38
<i>в том числе в форме практической подготовки</i>	38	38
Консультации текущие	0,95	0,95
Консультации перед экзаменом	2	2
Вид аттестации (зачет/экзамен)	0,2	0,2
Самостоятельная работа:	86,05	86,05
Проработка материалов по лекциям, учебникам, учебным пособиям	36,05	36,05
Подготовка к практическим/лабораторным занятиям	20	20
Расчетно-практическая работа	30	30
Подготовка к экзамену	33,8	33,8

5 Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

5.1 Содержание разделов дисциплины

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела	Трудоемкость раздела, ак.ч
1	Система комплексного бизнес-анализа деятельности организации	Понятие бизнес-анализа, его цели и основные задачи Бизнес-анализ как современный инструмент управления бизнесом Бизнес-анализ в зарубежной и российской аналитической практике Бизнес-технологии в стратегическом анализе: бизнес-процесс, карта процесса, информационный поток процесса.	34,05

2	Стратегический анализ	Современная концепция стратегического анализа Анализ стратегических факторов среды предприятия: PEST, SWOT, 5P Портера. Конкурентный и портфельный анализ: матрица БКГ, матрица McKinsey, матрица Shell/DPM, матрица Hofer/Schendel, матрица ADL/LC, матрица Ансоффа, проект PIMS.	38
3	Бизнес-анализ в обосновании оперативных управленческих решений	Организация и проведение оперативного анализа экономических показателей предприятия	61
		Использование CVP-анализа для обоснования оперативных управленческих решений в бизнес-анализе	
	Консультации текущие		0,95
	Консультации перед экзаменом		2
	Зачет, экзамен		0,2

5.2 Разделы дисциплины и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Лекции, ак. ч	Практические занятия, ак. ч	СРО, ак. ч
1	Система комплексного бизнес-анализа деятельности организации	8	16	20,05
2	Стратегический анализ	6	12	20
3	Бизнес-анализ в обосновании оперативных управленческих решений	5	10	46
	<i>Консультации текущие</i>		0,95	
	<i>Консультации перед экзаменом</i>		2	
	<i>Зачет, экзамен</i>		Экзамен 0,2	

5.2.1 Лекции

№ п	Наименование раздела дисциплины	Тематика лекционных занятий	Трудоемкость, ак. ч
1	Система комплексного бизнес-анализа деятельности организации	Понятие бизнес-анализа, его цели и основные задачи	2
		Бизнес-анализ как современный инструмент управления бизнесом	2
		Бизнес-анализ в зарубежной и российской аналитической практике	2
		Бизнес-технологии в стратегическом анализе: бизнес-процесс, карта процесса, информационный поток процесса	2
2	Стратегический анализ	Современная концепция стратегического анализа	2
		Анализ стратегических факторов среды предприятия: PEST, SWOT, 5P Портера	2
		Конкурентный и портфельный анализ: матрица БКГ, матрица McKinsey, матрица Shell/DPM, матрица Hofer/Schendel, матрица ADL/LC, матрица Ансоффа, проект PIMS	2

3	Бизнес-анализ в обосновании оперативных управленческих решений	Организация и проведение оперативного анализа экономических показателей предприятия	2
		Использование CVP-анализа для обоснования оперативных управленческих решений в бизнес-анализе	3
			19

5.2.2 Практические занятия (семинары)

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость, ак. ч
1	Система комплексного бизнес-анализа деятельности организации	Понятие бизнес-анализа, его цели и основные задачи	4
		Бизнес-анализ как современный инструмент управления бизнесом	4
		Бизнес-анализ в зарубежной и российской аналитической практике	4
		Бизнес-технологии в стратегическом анализе: бизнес-процесс, карта процесса, информационный поток процесса	4
2	Стратегический анализ	Современная концепция стратегического анализа	4
		Анализ стратегических факторов среды предприятия: PEST, SWOT, 5P Портера	4
		Конкурентный и портфельный анализ: матрица БКГ, матрица McKinsey, матрица Shell/DPM, матрица Hofer/Schendel, матрица ADL/LC, матрица Ансоффа, проект PIMS	4
3	Бизнес-анализ в обосновании оперативных управленческих решений	Организация и проведение оперативного анализа экономических показателей предприятия	4
		Использование CVP-анализа для обоснования оперативных управленческих решений в бизнес-анализе	6
			38

5.2.3 Лабораторный практикум -не предусмотрен

5.2.4 Самостоятельная работа обучающихся

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Вид СРО	Трудоемкость, ак. ч
1	Система комплексного бизнес-анализа деятельности организации	Проработка материалов по лекциям, учебникам, учебным пособиям (подготовка к тестированию, экзамену)	12,05
		Подготовка к практическим занятиям	8
2	Стратегический анализ	Проработка материалов по лекциям, учебникам, учебным пособиям (подготовка к тестированию, экзамену)	12
		Подготовка к практическим занятиям	8

3	Бизнес-анализ в обосновании оперативных управленческих решений	Проработка материалов по лекциям, учебникам, учебным пособиям (подготовка к тестированию, экзамену)	12
		Подготовка к практическим занятиям	4
		Расчетно-практическая работа	30

6 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

Для освоения дисциплины обучающийся может использовать:

6.1 Основная литература

1. Основы бизнес-анализа деятельности корпорации : учебное пособие / Р. И. Сафиуллаева, И. И. Глотова, Л. В. Агаркова [и др.]. — Ставрополь : СтГАУ, 2022. — 80 с. <https://e.lanbook.com/book/323507>

2. Долганова, О. И. Моделирование бизнес-процессов : учебник и практикум для вузов (гриф УМО ВО) / О. И. Долганова, Е. В. Виноградова, А. М. Лобанова ; под редакцией О. И. Долгановой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 322 с. <https://urait.ru/bcode/536465>

6.2 Дополнительная литература

1. Сахабиев, В. А. Математические и инструментальные методы анализа, совершенствования и управления бизнес-процессами : учебное пособие / В. А. Сахабиев. — Самара : Самарский университет, 2019. — 80 с. <https://e.lanbook.com/book/148601>

2. Туякова, З. С. Учет, анализ и аудит бизнес-процессов в цифровой экономике : учебное пособие / З. С. Туякова. — Оренбург : ОГУ, 2018. — 334 с. <https://e.lanbook.com/book/159812>

6.3 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся

Коломыцева О.Ю. Анализ бизнес-процессов: задания и методические указания для самостоятельной работы обучающихся очной и заочной формы обучения. – Воронеж: ВГУИТ, 2022. <http://education.vsu.ru>

6.4 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)

Наименование ресурса сети «Интернет»	Электронный адрес ресурса
«Российское образование» - федеральный портал	http://www.edu.ru/index.php
Научная электронная библиотека	http://www.elibrary.ru/defaulttx.asp?
Федеральная университетская компьютерная сеть России	http://www.runnet.ru/
Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам»	http://www.window.edu.ru/
Электронная библиотека ВГУИТ	http://biblos.vsu.ru/megapro/web
Сайт Министерства науки и высшего образования РФ	http://minobrnauki.gov.ru
Портал открытого on-line образования	http://npoed.ru
Информационно-коммуникационные технологии в образовании. Система федеральных обра-	http://www.ict.edu.ru/

зовательных порталов	
Электронная образовательная среда ФГБОУ ВО «ВГУИТ	информационно- http://education.vsu.ru

6.5 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

При изучении дисциплины используется программное обеспечение и информационные справочные системы:

информационная среда для дистанционного обучения «Moodle»,
система профессионального анализа рынков и компаний www.spark-interfax.ru

При освоении дисциплины используется лицензионное и открытое программное обеспечение – ОС Windows (MS Word, MS Excel, MS Power Point).

7 Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Учебные аудитории для проведения лекционных и практических занятий, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения (мультимедийными проекторами, настенными экранами, интерактивными досками, ноутбуками, досками, рабочими местами по количеству обучающихся, рабочим местом преподавателя) – ауд. 9, 450, 239, 244, 245, 341а или иные в соответствии с расписанием.

Допускается использование других аудиторий в соответствии с расписанием учебных занятий и оснащенных соответствующим материально-техническим обеспечением, в соответствии с требованиями, предъявляемыми образовательным стандартом.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа к базам данных и электронной информационно-образовательной среде ФГБОУ ВО «ВГУИТ» – ауд. 251, ресурсный центр ВГУИТ.

8 Оценочные материалы для промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

Оценочные материалы (ОМ) для дисциплины (модуля) включают в себя:

- перечень компетенций с указанием индикаторов достижения компетенций, этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;
- описание шкал оценивания;
- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков;
- методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности.

ОМ представляются отдельным комплектом и входят в состав рабочей программы дисциплины (модуля).

Оценочные материалы формируются в соответствии с П ВГУИТ «Положение об оценочных материалах».

ПРИЛОЖЕНИЕ
к рабочей программе

1. Организационно-методические данные дисциплины для заочной формы обучения

1.1 Объемы различных форм учебной работы и виды контроля в соответствии с учебным планом

Общая трудоемкость дисциплины (модуля) составляет 5 зачетных единиц

Виды учебной работы	Всего академических часов
Общая трудоемкость дисциплины (модуля)	180
Контактная работа в т. ч. аудиторные занятия:	17,9
Лекции	6
<i>в том числе в форме практической подготовки</i>	-
Практические/лабораторные занятия	8
<i>в том числе в форме практической подготовки</i>	8
Индивидуальные консультации по контрольной работе	0,8
Консультации текущие	0,9
Консультации перед экзаменом	2
Вид аттестации (экзамен)	0,2
Самостоятельная работа:	155,3
Проработка материалов по лекциям, учебникам, учебным пособиям	125,3
Подготовка к практическим/лабораторным занятиям	15
Домашнее задание, расчетно-практическая работа	15
Подготовка к экзамену (контроль)	6,8

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

по дисциплине

АНАЛИЗ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования

№ п/п	Код компетенции	Формулировка компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
1	ПКв-3	Способность обеспечивать аналитическую оценку экономической политики хозяйствующих субъектов	ИД1 ПКв-3 – Оценивает основные показатели, характеризующие результативность экономической политики хозяйствующих субъектов

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения (показатели оценивания)
ИД1 ПКв-3 – Оценивает основные показатели, характеризующие результативность экономической политики хозяйствующих субъектов	Знать Методы бизнес-анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений
	Уметь Анализировать и использовать различные источники информации для проведения экономических расчетов
	Владеть Методиками аналитической оценки различных направлений бизнес-деятельности организации

2 Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине

№ п/п	Модули/разделы/темы дисциплины	Индекс контролируемой компетенции	Оценочные средства		Технология оценки (способ контроля)
			наименование	№№ заданий	
1	Система комплексного бизнес-анализа деятельности организации	ПКв-3	Собеседование (экзаменационные вопросы)	56-60	Проверка преподавателем Уровневая шкала
		ПКв-3	Банк тестовых заданий	1-4, 25-27, 30-32	Компьютерное тестирование Процентная шкала
2	Бизнес-анализ в системе стратегического рыночного управления	ПКв-3	Банк тестовых заданий	5-24, 28-29, 33-38	Компьютерное тестирование Процентная шкала
3	Бизнес-анализ в обосновании оперативных управленческих решений	ПКв-3	Решение задач	39-55	Проверка преподавателем Уровневая шкала
		ПКв-3	Расчетно-практическая работа	В МУ к СРО	Проверка преподавателем Уровневая шкала

3 Оценочные средства для промежуточной аттестации (экзамен)

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Аттестация обучающегося по дисциплине проводится в форме тестирования и предусматривает возможность последующего собеседования (экзамена).

3.1 Банк тестовых заданий

ПКв - 3 Способность обеспечивать аналитическую оценку экономической политики хозяйствующих субъектов

№ задания	Тестовое задание
	Выбрать один ответ
1.	<p>Что понимают под бизнес-анализом в экономике?</p> <p>а) систему специальных знаний о методах и приемах исследования, применяемых для обработки и анализа экономической информации о деятельности предприятий</p> <p>б) совокупность механизмов и путей выявления «узких мест» в компаниях, точек роста, определения проблем организации и поиска решений этих вопросов путем последующей перестройки некоторых процессов</p> <p>в) общественная наука, которая изучает проблему выбора в условиях ограниченности ресурсов для максимального удовлетворения потребностей людей</p> <p>г) наука, изучающая конкретные количественные взаимосвязи экономических объектов и процессов с помощью математических и статистических методов и моделей</p>
2.	<p>Что из перечисленного НЕ является задачей бизнес-анализа?</p> <p>а) сократить расходы компании</p> <p>б) разрешить все проблемные моменты в компании</p> <p>в) снизить налоговые ставки</p> <p>г) повысить результативность всех процессов компании</p>
3.	<p>Что из перечисленного не является методом бизнес-анализа?</p> <p>а) выявление показателей утверждения и оценивания</p> <p>б) использование оперативного метода решения проблемы на основе стимулирования творческой активности</p> <p>в) прогнозирование показателей</p> <p>г) корректировка федеральных законов и нормативно-законодательных актов</p> <p>д) выявление и отслеживание трудностей</p>
4.	<p>В чем заключается задача метода бизнес-анализа «Словарь данных и глоссарий»?</p> <p>а) установление критериев, которым должны отвечать показатели, чтобы они были утверждены заинтересованными сотрудниками</p> <p>б) формулировка условий бизнес-анализа, которые обозначают, лимитируют или допускают совершение какого-либо действия, функции или процесса</p> <p>в) отображение входа, обработки, хранения и вывода данных из системы бизнес-анализа</p> <p>г) осуществление эффективной деятельности путем использования единой системы терминов</p>
5.	<p>Виды бизнеса, попадающие в три клетки в нижнем правом углу матрицы – это такие виды, которые обладают, по крайней мере, одним из низших и не обладают ни одним из высших параметров, откладываемых на осях X и Y., то этот бизнес относится по матрице GE/McKinsey к:</p> <p>а) пограничным</p> <p>б) сомнительным</p> <p>в) проигравшим</p> <p>г) победившим</p>
6.	<p>Виды бизнеса, которые при позиционировании имеют лучшие или средние по сравнению с остальными значения факторов привлекательности рынка и преимуществ организации на рынке, то этот бизнес относится по матрице GE/McKinsey к:</p> <p>а) пограничным</p> <p>б) сомнительным</p> <p>в) проигравшим</p> <p>г) победившим</p>
7.	<p>Какой метод применяется для проведения анализа работы с клиентами?</p> <p>а) элиминирования</p> <p>б) ABC-XYZ-анализ</p> <p>в) сравнения</p> <p>г) отбора</p>
8.	<p>В чем заключается суть ABC-XYZ-анализа?</p> <p>а) рассматривается соответствие клиента каждому из установленных критериев и по каждому критерию дается оценка клиенту</p> <p>б) последовательно выделяют влияние одного клиента и исключают воздействие других</p> <p>в) клиентский портфель делится на группы по определенным признакам, а затем определяется тактика работы с каждой из групп</p> <p>г) усредняется влияние различных групп клиентов на бизнес-процессы организации</p>
9.	<p>Модель ADL предполагает четыре стадии зрелости отрасли: рождение, рост, зрелость, ста-</p>

	<p>рост. По приведенной характеристике определите стадию зрелости: На этой стадии продукция отрасли начинает пользоваться спросом у все большего числа покупателей, и конкуренты начинают бороться за получение все больших долей «увеличивающегося доходного пирога».</p> <p>а) рождение б) рост в) зрелость г) старость</p>
10.	<p>Модель ADL предполагает четыре стадии зрелости отрасли: рождение, рост, зрелость, старость. По приведенной характеристике определите стадию зрелости: Отрасль, находящаяся на этой стадии, как правило, является возникшей недавно, как осознание существования некоторой неудовлетворенной потребности группы потребителей или путем развития рынков товаров, основанных на новых технологиях, ранее не существовавших или не использовавшихся, для удовлетворения определенных потребностей потребителя. Основными характеристиками такой отрасли являются изменения в технологии, энергичный поиск новых потребителей и фрагментарность предложений на быстро меняющемся рынке.</p> <p>а) рождение б) рост в) зрелость г) старость</p>
11.	<p>Модель ADL предполагает четыре стадии зрелости отрасли: рождение, рост, зрелость, старость. По приведенной характеристике определите стадию зрелости: На данной стадии происходит полное насыщение рынка. Все или большинство потенциальных покупателей приобретают продукцию достаточно регулярно.</p> <p>а) рождение б) рост в) зрелость г) старость</p>
12.	<p>Модель ADL предполагает четыре стадии зрелости отрасли: рождение, рост, зрелость, старость. По приведенной характеристике определите стадию зрелости: На данной стадии покупатели постепенно теряют интерес к продукции либо потому, что новые и более качественные ее заменители начинают вытеснять старую продукцию, либо потому, что меняются потребительские предпочтения или вкусы покупателей.</p> <p>а) рождение б) рост в) зрелость г) старость</p>
13.	<p>Модель ADL предполагает по оси X откладывать конкурентные позиции вида бизнеса. По приведенной характеристике определите наименование конкурентной позиции: В этой позиции вид бизнеса добивается прибыли, специализируясь в узкой и относительно защищенной нише, будь то специализация на небольшой части большого рынка или на определенном подтипе продукции.</p> <p>а) ведущая б) сильная в) заметная г) прочная</p>
14.	<p>Модель ADL предполагает по оси X откладывать конкурентные позиции вида бизнеса. По приведенной характеристике определите наименование конкурентной позиции: Этот вид бизнеса имеет определенные особенности и преимущества. Это, как правило, один из лидеров в слабо концентрированных отраслях, где все конкуренты находятся примерно на одном уровне и ни один из них не доминирует. Если у него есть своя ниша, то этот вид бизнеса находится в относительной безопасности от конкурентов, и обычно ему удается вскоре значительно улучшить свое конкурентное положение.</p> <p>а) ведущая б) сильная в) заметная г) прочная</p>
15.	<p>Модель ADL предполагает по оси X откладывать конкурентные позиции вида бизнеса. По приведенной характеристике определите наименование конкурентной позиции: Вид бизнеса обычно сам выбирает стратегии независимо от поведения своих конкурентов и имеет определенные преимущества перед ними. Относительная доля на рынке в 1.5 раза больше, чем для самого крупного ближайшего конкурента, но абсолютного преимущества у такого вида бизнеса нет.</p> <p>а) ведущая</p>

	б) сильная в) заметная г) прочная
16.	Модель ADL предполагает по оси X откладывать конкурентные позиции вида бизнеса. По приведенной характеристике определите наименование конкурентной позиции: Только один представитель бизнеса, если такой вообще есть, может занимать данную позицию в отрасли. Позиция часто является результатом квазимонополии или сильно защищенного технологического лидерства. а) ведущая б) сильная в) заметная г) прочная
17.	Модель ADL предполагает по оси X откладывать конкурентные позиции вида бизнеса. По приведенной характеристике определите наименование конкурентной позиции: Такой вид бизнеса не будет иметь сильных сторон ни в настоящем, ни в будущем. Единственный возможный стратегический отклик для такого положения бизнеса, помимо де-инвестиции – попытаться на некоторое время продлить его существование. а) слабая б) нежизнеспособная в) заметная г) прочная
18.	Модель ADL предполагает по оси X откладывать конкурентные позиции вида бизнеса. По приведенной характеристике определите наименование конкурентной позиции: Данная позиция может означать, что вид бизнеса имеет ряд критически слабых сторон, мешающих ему в конечном счете стать центром генерации прибыли для организации. а) ведущая б) слабая в) заметная г) нежизнеспособная
19.	Результат анализа сильных и слабых сторон организации, а также определения возможностей и препятствий ее развития, это: а) стратегическое планирование б) стратегия в) SWOT – анализ г) стратегическое управление
20.	К какой концепции относится данное определение: Модель представляет из себя матрицу, состоящую из 9 ячеек для отображения и сравнительного анализа стратегических позиций на-правлений хозяйственной деятельности организации. а) Концепция Бостонской консультативной группы б) Концепция Джeneral Электрик/Маккензи в) Концепция Артур де Литтл г) Концепция конкуренции Shell/DPM
21.	К какой концепции относится данное определение: Основное теоретическое положение модели состоит в том, что и отдельно взятый вид бизнеса любой организации может находиться на одной из указанных стадий жизненного цикла, и, следовательно, его нужно анализировать в соответствии именно с этой стадией. Варианты ответа: а) Концепция Бостонской консультативной группы б) Концепция Джeneral Электрик/Маккензи в) Концепция Артур де Литтл г) Концепция конкуренции Shell/DPM
22.	К какой концепции относится данное определение: матрица этой модели, как и матрица GE/McKinsey, является двухфакторной матрицей размерности 3x3, базирующейся на множественных оценках как качественных, так и количественных параметров бизнеса. а) Концепция Бостонской консультативной группы б) Концепция Джeneral Электрик/Маккензи в) Концепция Артур де Литтл г) Концепция конкуренции Shell/DPM
23.	Если бизнес обладает относительно незначительными конкурентными преимуществами организации, вовлеченной в весьма привлекательный и перспективный с точки зрения состояния рынка бизнес, то этот бизнес относится по матрице GE/McKinsey к: а) пограничным

	б) сомнительным в) проигравшим г) победившим																
24.	Виды бизнеса, попадающие в три клетки, расположенные вдоль диагонали, идущей от нижнего левого к верхнему правому краю матрицы, то этот бизнес относится по матрице GE/McKinsey к: а) пограничным б) сомнительным в) проигравшим г) победившим																
	Выбрать несколько ответов																
25.	Укажите инструменты экономического бизнес-анализа: Выберите несколько ответов а) осуществляется процесс независимой оценки работы, исследуется регламент и документы б) разрабатываются новые IT-технологии в) проводится беседа с персоналом, описывается процесс трудовой деятельности сотрудников, осуществляется обмен опытом г) выявляются недостатки программных продуктов, используемых в компании																
26.	Перечислите главные показатели, применяемые при исследовании процессов компании: Выберите несколько ответов а) структурные и относительные б) коэффициенты и индексы в) оценка интегральной результативности г) оценка применяемых методов исследования																
27.	Укажите основные движущие силы бизнес-анализа в фирме: а) быстрое развитие механизмов бизнес-разведки в сфере корпоративной безопасности б) наличие желания рядовых сотрудников компании иметь дополнительный заработок в нерабочее время в) профессионализм и стремление финансовых директоров к контролю над денежными потоками, к минимизации издержек и потерь и максимизации прибыли повсеместное распространение возможностей для автоматизации и использования передовых технологий																
28.	Кто может стать объектом ABC-XYZ-анализа? Выберите несколько ответов а) клиенты и дилеры б) поставщики в) собственные менеджеры по продажам г) родственники сотрудников компании																
29.	SWOT-анализ включает ... а) анализ возможностей организации и вероятных угроз б) анализ сильных и слабых сторон в деятельности организации, в сравнении с конкурентами в) анализ макросистемы рынка и конкретных целевых рынков г) оценку внутренней среды организации																
	Вопрос на сопоставление																
30.	Установите соответствие между методом бизнес-анализа и его задачами: <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 5%;">1</td> <td style="width: 35%;">Метод определения критериев принятия и оценки</td> <td style="width: 5%;">А</td> <td style="width: 55%;">формулировка условий бизнес-анализа, которые обозначают, лимитируют или допускают совершение какого-либо действия, функции или процесса</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Мозговой штурм</td> <td>Б</td> <td>создание новых бизнес-идей, которые послужат основой для последующего анализа</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>Анализ бизнес-правил</td> <td>В</td> <td>отображение входа, обработки, хранения и вывода данных из системы бизнес-анализа</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>Диаграммы потоков данных</td> <td>Г</td> <td>установление критериев, которым должны отвечать показатели, чтобы они были утверждены заинтересованными сотрудниками</td> </tr> </table> Ответ: 1-Г; 2-Б; 3-А; 4-В	1	Метод определения критериев принятия и оценки	А	формулировка условий бизнес-анализа, которые обозначают, лимитируют или допускают совершение какого-либо действия, функции или процесса	2	Мозговой штурм	Б	создание новых бизнес-идей, которые послужат основой для последующего анализа	3	Анализ бизнес-правил	В	отображение входа, обработки, хранения и вывода данных из системы бизнес-анализа	4	Диаграммы потоков данных	Г	установление критериев, которым должны отвечать показатели, чтобы они были утверждены заинтересованными сотрудниками
1	Метод определения критериев принятия и оценки	А	формулировка условий бизнес-анализа, которые обозначают, лимитируют или допускают совершение какого-либо действия, функции или процесса														
2	Мозговой штурм	Б	создание новых бизнес-идей, которые послужат основой для последующего анализа														
3	Анализ бизнес-правил	В	отображение входа, обработки, хранения и вывода данных из системы бизнес-анализа														
4	Диаграммы потоков данных	Г	установление критериев, которым должны отвечать показатели, чтобы они были утверждены заинтересованными сотрудниками														
31.	Установите соответствие между ошибками при проведении бизнес-анализа и их содержанием: <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 5%;">1</td> <td style="width: 35%;">Недооценка зависимости бизнес-анализа от качества управления</td> <td style="width: 5%;">А</td> <td style="width: 55%;">Малопрозрачная информация приводит к краху деятельности компании, так как недостоверные факты порождают ложные данные</td> </tr> </table>	1	Недооценка зависимости бизнес-анализа от качества управления	А	Малопрозрачная информация приводит к краху деятельности компании, так как недостоверные факты порождают ложные данные												
1	Недооценка зависимости бизнес-анализа от качества управления	А	Малопрозрачная информация приводит к краху деятельности компании, так как недостоверные факты порождают ложные данные														

	2	Препятствие информационной открытости	Б	Нежелание руководства рассказывать об эффективности нововведений, о намерениях совершенствовать рабочий процесс путем введения бизнес-анализа
	3	Медлительность	В	Методики бизнес-анализа являются результативными только в том случае, если персонал компании не отторгает новшества
	4	Предпочтение стратегии наименьшего сопротивления	Г	Важно то, что принятие какого-либо решения должно быть подтверждено, откладывать обоснование не стоит, так как можно упустить шанс воспользоваться ценной информацией
	Ответ: 1-Б, 2-А, 3-Г, 4-В			
32.	Установите соответствие между основными критериями бизнес-проекта и их содержанием:			
	1	Стоимость проекта	А	ресурсы производства, расходуемые в каждом месяце, на которые был уменьшен срок бизнес-проекта, могут быть реализованы в других задачах
	2	Стоимость возможностей	Б	дополнительный рабочий процесс, который нацелен на исправление допущенных ранее погрешностей или недостающих критериев
	3	Переделывание	В	имеет разделение на 2 категории: утерянная прибыль и нереализованное сжатие финансовых расходов
	4	Сокращение продолжительности проекта	Г	за задержки какого-либо проекта его руководство несет лишние расходы, чем провоцирует повышение его стоимости
	Ответ: 1-Г, 2-В, 3-Б, 4-А			
33.	Установите соответствие между группами заказчиков и их значениями при проведении XYZ-анализа:			
	1	Группа X	А	заказчики, которые покупают регулярно
	2	Группа Y	Б	заказчики, которые покупают часто
	3	Группа Z	В	заказчики, которые покупают нерегулярно
	Ответ: 1-Б, 2-А, 3-В			
34.	Для модели БКГ характерны четыре вида стратегий: «Звезды», «Трудные дети», «Дойные коровы», «Собаки». Определите, какая стратегия соответствует данной характеристике:			
	1	«Довольствоваться своим положением, либо сокращать его, либо ликвидировать данный вид бизнеса в своей организации»	а	«Собаки»
	2	«Стараться сохранять или увеличивать долю своего бизнеса на рынке»	б	«Дойные коровы»
	3	Либо идти на увеличение доли бизнеса на рынке, либо довольствоваться тем, что достигнуто, либо сокращать данный бизнес	в	«Трудные дети»
	4	Стараться сохранить или увеличить долю своего бизнеса на рынке	г	«Звезды»
	Ответ: 1а, 2б, 3в, 4г			
35.	Установите соответствие. Каждая из 9 клеток модели Shell/DPM на 9 клеток (в виде матрицы 3x3) соответствует специфической стратегии. Определите, какая позиция характерна для указанных стратегий:			
	1	Лидера бизнеса	а	Отрасль привлекательна и организация имеет в ней сильные позиции, являясь лидером; потенциальный рынок велик, темпы роста рынка высокие; слабых сторон организации, а также явных угроз со стороны конкурентов не отмечается.
	2	Стратегии роста	б	Отрасль умеренно привлекательна, но организация занимает в ней сильные позиции. Такая организация является одним из лидеров, находящимся в зрелом возрасте жизненного цикла данного бизнеса. Рынок является умеренно растущим или стабильным, с хорошей нормой прибыли и без присутствия на нем какого-либо другого сильного конкурента.
	3	Стратегии генератора денежной наличности	в	Организация занимает достаточно сильные позиции в непривлекательной отрасли. Оно, если не лидер, то один из лидеров здесь. Рынок является стабильным, но сокращающимся, а норма прибыли в отрасли – снижающейся. Существует определенная угроза и со стороны конкурентов, хотя продуктив-

				ность организации высока, а издержки низки.
	4	Стратегии усиления конкурентных преимуществ	г	Организация занимает среднее положение в привлекательной отрасли. Поскольку доля рынка, качество продукции, а также репутация организации достаточно высоки (почти такие же, как и у отраслевого лидера), то организация может превратиться в лидера, если разместит свои ресурсы надлежащим образом.
	Ответ: 1а, 2б, 3в, 4г			
36.	Установите соответствие. Каждая из 9 клеток модели Shell/DPM на 9 клеток (в виде матрицы 3x3) соответствует специфической стратегии. Определите, какая позиция характерна для указанных стратегий:			
	1	Стратегии частичного свертывания	а	Организация занимает средние позиции в непривлекательной отрасли. Никаких особо сильных сторон и фактически никаких возможностей к развитию у организации нет; рынок непривлекателен (низкая норма прибыли, потенциальные излишки производственных мощностей, высокая плотность капитала в отрасли)
	2	Удвоить объем производства или свернуть бизнес	б	Организация занимает слабые позиции в привлекательной отрасли
	3	Продолжать бизнес с осторожностью или частично свертывать производство	в	Организация занимает слабые позиции в умеренно привлекательной отрасли
	4	Стратегии свертывания бизнеса	г	Организация занимает слабые позиции в непривлекательной отрасли
	Ответ: 1а, 2б, 3в, 4г			
37.	Установите соответствие. По модели Shell/DPM можно определить стратегии инвестирования. Определите какие возможны стратегии для позиции:			
	1	Продолжать бизнес с осторожностью	а	инвестируйте осторожно и небольшими порциями, будучи уверенным, что отдача будет скорой, и постоянно проводите тщательный анализ своего экономического положения
	2	Стратегии частичного свертывания	б	поскольку маловероятно, что, попадая в эту позицию, организация будет продолжать зарабатывать существенный доход, постольку предлагаемой стратегией будет не развивать данный вид бизнеса, а постараться превратить физические активы и положение на рынке в денежную массу, а затем использовать собственные ресурсы для освоения более перспективного бизнеса
	3	Продолжать бизнес с осторожностью или частично свертывать производство	в	никаких инвестиций; все управление должно быть сориентировано на баланс потока денежной наличности; стараться удерживаться в данной позиции до тех пор, пока она приносит прибыль; постепенно сворачивать бизнес
	4	Стратегии свертывания бизнеса	г	необходимо сделать все усилия, чтобы избавиться от такого бизнеса, и чем скорее, тем лучше
	Ответ 1а, 2б, 3в, 4г			
	Расположение в правильном порядке			
38.	Расположите этапы ABC-XYZ-анализа в правильной последовательности: 1) всех клиентов компании ранжируют в зависимости от объема продаж 2) все данные по клиентам за год сводятся в таблицу Excel — в порядке убывания от наибольших объемов закупок к наименьшим 3) оценивается регулярность закупок (отгрузок) товара клиентами 4) все клиенты разбиваются на три группы по двум признакам, и образуются девять категорий: AX, AY, AZ, BX, BY, BZ, CX, CY, CZ			
	Задачи на 1-2 действия			
39.	Определите доходность (рентабельность) авансированного капитала, если рентабельность продаж в отчетном периоде составила 0,37%, а коэффициент оборачиваемости капита-			

	<p>ла равен 1,55. Ответ округлите до сотых.</p> <p>Решение: $R_A = R_{пр} \times K_{об} = 0,37 \times 1,55 = 0,57\%$ Ответ: 0,57</p>															
40.	<p>Зная, что за год капитал делает 1,55, определите продолжительность его оборота в днях. Ответ округлите до целого числа.</p> <p>Решение: $\Pi = Д / K_{об} = 360 / 1,55 = 232$ дня Ответ: 232</p>															
41.	<p>Определите сумму дополнительно привлеченных в оборот средств в связи с замедлением оборачиваемости капитала, если известно, что годовая выручка от реализации составила 1 000 000 р., а продолжительность оборота капитала возросла с 200 до 290 дней. Ответ введите целым числом в рублях.</p> <p>Решение: $\pm \Delta = \frac{\text{выручка от реализации}}{\text{дни в периоде}} \cdot \Delta K_{об} = 1000000 \cdot 90 / 360 = 250\ 000$ р. Ответ: 250000</p>															
42.	<p>Рассчитайте, на сколько изменится прибыль предприятия, при увеличении коэффициента оборачиваемости с 1,5 до 1,55 оборотов. Стоимость активов организации в отчетном периоде составила 30 000 тыс. р., рентабельность продаж – 0,4%. Ответ введите целым числом в тыс. р.</p> <p>Решение: $\Delta \Pi = A \cdot R_{пр} \cdot \Delta K_{об} = 30000 \cdot (0,4 / 100) \cdot (1,55 - 1,5) = 6$ тыс. р. Ответ: 6</p>															
43.	<p>В прошлом году за восемь месяцев компания получила 291 333 р. выручки, в текущем году — 313 500 р. Определить выполнение планов по отношению к прошлому году. Ответ округлить до десятых. В качестве разделителя целой и дробной части использовать запятую.</p> <p>Решение: $313\ 500 : 291\ 333 \times 100\% = 107,6\%$ Ответ: 107,6</p>															
44.	<p>В 2021 г. прирост выручки составил 110%, а в 2022 г. — 112%. Определите средний годовой прирост дохода компании и планируемый объем продаж 2023 г., если в 2022 г. он составил 300 тыс. р. Первый и второй ответ ввести через пробел. Второй ответ выразить в тыс. р.</p> <p>Решение: 1) $(10\% + 12\%) : 2 = 11\%$ 2) $300 \times 111 / 100 = 333$ тыс. р. Ответ: 11 333</p>															
45.	<p>Производственная мощность предприятия рассчитана на выпуск 800 изделий (К), которые продаются по цене (Ц) 30 р. Все, что производится – продается. Сумма постоянных затрат (Зпост) составляет 6 тыс.р. Переменные затраты на единицу продукции (V) составляют 18 р. Определить безубыточный объем продаж в натуральном выражении.</p> <p>Решение: $T = \frac{З_{пост}}{Ц - V}, \text{ ед.} = 6\ 000 / (30 - 18) = 500$ ед. Ответ: 500</p>															
46.	<p>Производственная мощность предприятия рассчитана на выпуск 800 изделий (К), которые продаются по цене (Ц) 30 р. Все, что производится – продается. Сумма постоянных затрат (Зпост) составляет 6 тыс.р. Переменные затраты на единицу продукции (V) составляют 18 р. Определить безубыточный объем продаж в стоимостном выражении. Ответ выразить и записать в рублях.</p> <p>Решение: $T_d = ВР \cdot \frac{З_{пост}}{ДМ} = (800 \cdot 30) \cdot (6000 / (800 \cdot 30 - 800 \cdot 18)) = 15000$ р. Ответ: 15000</p>															
47.	<p>Кейс задание</p> <p>Имеются следующие данные о деятельности организации:</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 60%;">Показатели</th> <th style="width: 20%;">Базисный период</th> <th style="width: 20%;">Отчетный период</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Выручка от реализации, тыс. р.</td> <td style="text-align: center;">50000</td> <td style="text-align: center;">+8%</td> </tr> <tr> <td>2. Переменные затраты, тыс. р.</td> <td style="text-align: center;">42000</td> <td style="text-align: center;">+8%</td> </tr> <tr> <td>3. Маржинальный доход, тыс. р.</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>4. Постоянные затраты, тыс. р.</td> <td style="text-align: center;">6300</td> <td style="text-align: center;">6300</td> </tr> </tbody> </table>	Показатели	Базисный период	Отчетный период	1. Выручка от реализации, тыс. р.	50000	+8%	2. Переменные затраты, тыс. р.	42000	+8%	3. Маржинальный доход, тыс. р.			4. Постоянные затраты, тыс. р.	6300	6300
Показатели	Базисный период	Отчетный период														
1. Выручка от реализации, тыс. р.	50000	+8%														
2. Переменные затраты, тыс. р.	42000	+8%														
3. Маржинальный доход, тыс. р.																
4. Постоянные затраты, тыс. р.	6300	6300														

	<p>5. Прибыль от продаж, тыс. р.</p> <p>Определите величину выручки в отчетном периоде.</p> <p>Решение: $BP_{отч} = 50000 * 1,08 = 54000$ тыс. р.</p> <p>Ответ: 54000</p>																				
48.	<p>Имеются следующие данные о деятельности организации:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Показатели</th> <th>Базисный период</th> <th>Отчетный период</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Выручка от реализации, тыс. р.</td> <td>50000</td> <td>+8%</td> </tr> <tr> <td>2. Переменные затраты, тыс. р.</td> <td>42000</td> <td>+8%</td> </tr> <tr> <td>3. Маржинальный доход, тыс. р.</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>4. Постоянные затраты, тыс. р.</td> <td>6300</td> <td>6300</td> </tr> <tr> <td>5. Прибыль от продаж, тыс. р.</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>Рассчитайте величину переменных затрат в отчетном периоде, если известно, что темп их роста составил 108%.</p> <p>Решение: $Зпер_{отч} = 42000 * 1,08 = 45360$ тыс. р.</p> <p>Ответ: 45360</p>	Показатели	Базисный период	Отчетный период	1. Выручка от реализации, тыс. р.	50000	+8%	2. Переменные затраты, тыс. р.	42000	+8%	3. Маржинальный доход, тыс. р.			4. Постоянные затраты, тыс. р.	6300	6300	5. Прибыль от продаж, тыс. р.				
Показатели	Базисный период	Отчетный период																			
1. Выручка от реализации, тыс. р.	50000	+8%																			
2. Переменные затраты, тыс. р.	42000	+8%																			
3. Маржинальный доход, тыс. р.																					
4. Постоянные затраты, тыс. р.	6300	6300																			
5. Прибыль от продаж, тыс. р.																					
49.	<p>Кейс задание</p> <p>Имеются следующие данные о деятельности организации:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Показатели</th> <th>Базисный период</th> <th>Отчетный период</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Выручка от реализации, тыс. р.</td> <td>50000</td> <td>+8%</td> </tr> <tr> <td>2. Переменные затраты, тыс. р.</td> <td>42000</td> <td>+8%</td> </tr> <tr> <td>3. Маржинальный доход, тыс. р.</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>4. Постоянные затраты, тыс. р.</td> <td>6300</td> <td>6300</td> </tr> <tr> <td>5. Прибыль от продаж, тыс. р.</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>Определите величину маржинального дохода в базисном и отчетном периодах. В ответе введите два числа, разделенные пробелом.</p> <p>Решение: $DM = BP - Зпер$ 1) $DM_{баз} = 50000 - 42000 = 8000$ тыс. р. 2) $DM_{отч} = 54000 - 45360 = 8640$ тыс. р.</p> <p>Ответ: 8000 8640</p>	Показатели	Базисный период	Отчетный период	1. Выручка от реализации, тыс. р.	50000	+8%	2. Переменные затраты, тыс. р.	42000	+8%	3. Маржинальный доход, тыс. р.			4. Постоянные затраты, тыс. р.	6300	6300	5. Прибыль от продаж, тыс. р.				
Показатели	Базисный период	Отчетный период																			
1. Выручка от реализации, тыс. р.	50000	+8%																			
2. Переменные затраты, тыс. р.	42000	+8%																			
3. Маржинальный доход, тыс. р.																					
4. Постоянные затраты, тыс. р.	6300	6300																			
5. Прибыль от продаж, тыс. р.																					
50.	<p>Кейс задание</p> <p>Имеются следующие данные о деятельности организации:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Показатели</th> <th>Базисный период</th> <th>Отчетный период</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Выручка от реализации, тыс. р.</td> <td>50000</td> <td>+8%</td> </tr> <tr> <td>2. Переменные затраты, тыс. р.</td> <td>42000</td> <td>+8%</td> </tr> <tr> <td>3. Маржинальный доход, тыс. р.</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>4. Постоянные затраты, тыс. р.</td> <td>6300</td> <td>6300</td> </tr> <tr> <td>5. Прибыль от продаж, тыс. р.</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>Рассчитайте сумму прибыли от продаж в базисном и отчетном периодах. В ответе введите два числа, разделенные пробелом.</p> <p>Решение: $П = BP - З_{общ}$ 1) $П_{баз} = 50000 - 48800 = 1200$ тыс. р. 2) $П_{отч} = 54000 - 52160 = 1840$ тыс. р.</p> <p>Ответ: 1200 1840</p>	Показатели	Базисный период	Отчетный период	1. Выручка от реализации, тыс. р.	50000	+8%	2. Переменные затраты, тыс. р.	42000	+8%	3. Маржинальный доход, тыс. р.			4. Постоянные затраты, тыс. р.	6300	6300	5. Прибыль от продаж, тыс. р.				
Показатели	Базисный период	Отчетный период																			
1. Выручка от реализации, тыс. р.	50000	+8%																			
2. Переменные затраты, тыс. р.	42000	+8%																			
3. Маржинальный доход, тыс. р.																					
4. Постоянные затраты, тыс. р.	6300	6300																			
5. Прибыль от продаж, тыс. р.																					
51.	<p>Кейс задание</p> <p>Имеются следующие данные о деятельности организации:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Показатели</th> <th>Базисный период</th> <th>Отчетный период</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Выручка от реализации, тыс. р.</td> <td>50000</td> <td>+8%</td> </tr> <tr> <td>2. Переменные затраты, тыс. р.</td> <td>42000</td> <td>+8%</td> </tr> <tr> <td>3. Маржинальный доход, тыс. р.</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>4. Постоянные затраты, тыс. р.</td> <td>6300</td> <td>6300</td> </tr> <tr> <td>5. Прибыль от продаж, тыс. р.</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>Определите прирост прибыли от продаж в отчетном периоде по сравнению с базисным в процентах. Ответ округлите до десятых. В качестве разделителя целой и дробной части ис-</p>	Показатели	Базисный период	Отчетный период	1. Выручка от реализации, тыс. р.	50000	+8%	2. Переменные затраты, тыс. р.	42000	+8%	3. Маржинальный доход, тыс. р.			4. Постоянные затраты, тыс. р.	6300	6300	5. Прибыль от продаж, тыс. р.				
Показатели	Базисный период	Отчетный период																			
1. Выручка от реализации, тыс. р.	50000	+8%																			
2. Переменные затраты, тыс. р.	42000	+8%																			
3. Маржинальный доход, тыс. р.																					
4. Постоянные затраты, тыс. р.	6300	6300																			
5. Прибыль от продаж, тыс. р.																					

	<p>пользуйте запятую.</p> <p>Решение: $T_{пр} = П \text{ отч} / П \text{ баз} * 100 - 100$ $T_{пр} = 1840 / 1200 * 100 - 100 = 53,3\%$</p> <p>Ответ: 53,3</p>																		
52.	<p>Кейс задание</p> <p>Имеются следующие данные о деятельности организации:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Показатели</th> <th>Базисный период</th> <th>Отчетный период</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Выручка от реализации, тыс. р.</td> <td>50000</td> <td>+8%</td> </tr> <tr> <td>2. Переменные затраты, тыс. р.</td> <td>42000</td> <td>+8%</td> </tr> <tr> <td>3. Маржинальный доход, тыс. р.</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>4. Постоянные затраты, тыс. р.</td> <td>6300</td> <td>6300</td> </tr> <tr> <td>5. Прибыль от продаж, тыс. р.</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>Определите силу воздействия операционного левеиджа в базисном и отчетном периодах. Ответ округлите до десятых. В качестве разделителя целой и дробной части используйте запятую. В ответе введите два числа, разделенные пробелом.</p> <p>Решение: $Л_о = ДМ / П$ 1) $Л_о \text{ баз} = 8000 / 1200 = 6,7$ 2) $Л_о \text{ отч} = 8640 / 1840 = 4,7$</p> <p>Ответ: 6,7 4,7</p>	Показатели	Базисный период	Отчетный период	1. Выручка от реализации, тыс. р.	50000	+8%	2. Переменные затраты, тыс. р.	42000	+8%	3. Маржинальный доход, тыс. р.			4. Постоянные затраты, тыс. р.	6300	6300	5. Прибыль от продаж, тыс. р.		
Показатели	Базисный период	Отчетный период																	
1. Выручка от реализации, тыс. р.	50000	+8%																	
2. Переменные затраты, тыс. р.	42000	+8%																	
3. Маржинальный доход, тыс. р.																			
4. Постоянные затраты, тыс. р.	6300	6300																	
5. Прибыль от продаж, тыс. р.																			
53.	<p>Кейс задание</p> <p>Имеются следующие данные о деятельности организации:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Показатели</th> <th>Базисный период</th> <th>Отчетный период</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Выручка от реализации, тыс. р.</td> <td>50000</td> <td>+8%</td> </tr> <tr> <td>2. Переменные затраты, тыс. р.</td> <td>42000</td> <td>+8%</td> </tr> <tr> <td>3. Маржинальный доход, тыс. р.</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>4. Постоянные затраты, тыс. р.</td> <td>6300</td> <td>6300</td> </tr> <tr> <td>5. Прибыль от продаж, тыс. р.</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>Определите порог рентабельности (точку безубыточности в стоимостном выражении) в базисном и отчетном периодах. В ответе введите два числа, разделенные пробелом.</p> <p>Решение: $ПР = ВР * З_{пост} / ДМ$ 1) $ПР \text{ баз} = 50000 * 6800 / 8000 = 42500 \text{ тыс. р.}$ 2) $ПР \text{ отч} = 54000 * 6800 / 8640 = 42500 \text{ тыс. р.}$</p> <p>Ответ: 42500 42500</p>	Показатели	Базисный период	Отчетный период	1. Выручка от реализации, тыс. р.	50000	+8%	2. Переменные затраты, тыс. р.	42000	+8%	3. Маржинальный доход, тыс. р.			4. Постоянные затраты, тыс. р.	6300	6300	5. Прибыль от продаж, тыс. р.		
Показатели	Базисный период	Отчетный период																	
1. Выручка от реализации, тыс. р.	50000	+8%																	
2. Переменные затраты, тыс. р.	42000	+8%																	
3. Маржинальный доход, тыс. р.																			
4. Постоянные затраты, тыс. р.	6300	6300																	
5. Прибыль от продаж, тыс. р.																			
54.	<p>Кейс задание</p> <p>Имеются следующие данные о деятельности организации:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Показатели</th> <th>Базисный период</th> <th>Отчетный период</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Выручка от реализации, тыс. р.</td> <td>50000</td> <td>+8%</td> </tr> <tr> <td>2. Переменные затраты, тыс. р.</td> <td>42000</td> <td>+8%</td> </tr> <tr> <td>3. Маржинальный доход, тыс. р.</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>4. Постоянные затраты, тыс. р.</td> <td>6300</td> <td>6300</td> </tr> <tr> <td>5. Прибыль от продаж, тыс. р.</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>Рассчитайте запас финансовой прочности предприятия в стоимостном выражении в базисном и отчетном периодах. В ответе введите два числа, разделенные пробелом.</p> <p>Решение: $ЗФП = ВР - ПР$ 1) $ЗФП \text{ баз} = 50000 - 42500 = 7500 \text{ тыс. р.}$ 2) $ЗФП \text{ отч} = 54000 - 42500 = 11500 \text{ тыс. р.}$</p> <p>Ответ: 7500 11500</p>	Показатели	Базисный период	Отчетный период	1. Выручка от реализации, тыс. р.	50000	+8%	2. Переменные затраты, тыс. р.	42000	+8%	3. Маржинальный доход, тыс. р.			4. Постоянные затраты, тыс. р.	6300	6300	5. Прибыль от продаж, тыс. р.		
Показатели	Базисный период	Отчетный период																	
1. Выручка от реализации, тыс. р.	50000	+8%																	
2. Переменные затраты, тыс. р.	42000	+8%																	
3. Маржинальный доход, тыс. р.																			
4. Постоянные затраты, тыс. р.	6300	6300																	
5. Прибыль от продаж, тыс. р.																			
55.	<p>Кейс задание</p> <p>Имеются следующие данные о деятельности организации:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Показатели</th> <th>Базисный период</th> <th>Отчетный период</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Выручка от реализации, тыс. р.</td> <td>50000</td> <td>+8%</td> </tr> <tr> <td>2. Переменные затраты, тыс. р.</td> <td>42000</td> <td>+8%</td> </tr> <tr> <td>3. Маржинальный доход, тыс. р.</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>4. Постоянные затраты, тыс. р.</td> <td>6300</td> <td>6300</td> </tr> </tbody> </table>	Показатели	Базисный период	Отчетный период	1. Выручка от реализации, тыс. р.	50000	+8%	2. Переменные затраты, тыс. р.	42000	+8%	3. Маржинальный доход, тыс. р.			4. Постоянные затраты, тыс. р.	6300	6300			
Показатели	Базисный период	Отчетный период																	
1. Выручка от реализации, тыс. р.	50000	+8%																	
2. Переменные затраты, тыс. р.	42000	+8%																	
3. Маржинальный доход, тыс. р.																			
4. Постоянные затраты, тыс. р.	6300	6300																	

	<p>5. Прибыль от продаж, тыс. р.</p> <p>Определите запас финансовой прочности предприятия в процентах к выручке в базисном и отчетном периодах. Значение отчетного периода округлите до десятых. В качестве делителя целой и дробной части используйте запятую. В ответе введите два числа, разделенные пробелом.</p> <p>Решение: $ЗФП\% = ЗФП / ВР * 100$ 1) $ЗФП\% \text{ баз} = 7500 / 50000 * 100 = 15\%$ 2) $ЗФП\% \text{ отч} = 11500 / 54000 * 100 = 21,3\%$</p> <p>Ответ: 15 21,3</p>		
--	---	--	--

3.2 Вопросы к экзамену (собеседование)

56.	<p>Бизнес-процесс.</p> <p>Ответ: Бизнес-процесс — совокупность взаимосвязанных мероприятий или работ, направленных на создание определённого продукта или услуги для потребителей. Управленческая концепция BPM рассматривает бизнес-процессы как важные ресурсы предприятия, и предполагает управление ими как одну из ключевых организационных систем.</p>
57.	<p>Бизнес-анализ работы с клиентами</p> <p>Ответ: Анализ работы с клиентами необходим компаниям для того, чтобы выяснить, куда направить силы и как скорректировать стратегию работы с клиентами. ABC-XYZ-анализ – это один из самых простых и действенных инструментов, позволяющих выделить приоритеты в работе. Суть его заключается в том, что клиентский портфель делится на группы по определенным признакам, а затем определяется тактика работы с каждой из групп.</p>
58.	<p>Карта процесса</p> <p>Ответ: Карта процесса – это графическое представление алгоритма процесса, схематическое изображение, которое показывает ход выполнения экземпляра процесса и текущие операции по нему. Карта процесса позволяет отслеживать ход исполнения процесса.</p>
59.	<p>Основные направления бизнес-аналитики (охарактеризуйте два).</p> <p>Ответ: Выделяют два основных направления бизнес-аналитики: 1 Изучение данных в их хронологии для определения причинно-следственных связей, установления общностей и форсайта. Обычно такой бизнес-анализ проводят эксперты-аналитики, специалисты по инвестиционным рискам, финансовые аналитики. 2 Глубокое изучение бизнес-процессов для определения способов их компьютеризации и минимизации ручного труда.</p>
60.	<p>Этапы бизнес-анализа.</p> <p>Ответ: Планирование. Охват проекта. Выявление и анализ требований. Разработка решения. Построение решения. Тестирование решения. Внедрение решения. Проведение анализа после внедрения.</p>

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Процедуры оценивания в ходе изучения дисциплины знаний, умений и навыков, характеризующих этапы формирования компетенций, регламентируются положениями:

П ВГУИТ 2.4.03 Положение о курсовых, экзаменах и зачетах;

П ВГУИТ 4.1.02 Положение о рейтинговой оценке текущей успеваемости.

Анализ бизнес-процессов [Электронный ресурс]: задания и методические указания для самостоятельной работы обучающихся очной и заочной формы обучения по направлению 38.04.01 Экономика. Сост. Коломыцева О.Ю. – Воронеж: ВГУИТ, 2022.- Режим доступа: <http://education.vsu.ru/>

Анализ бизнес-процессов [Электронный ресурс]: задания и методические указания для практических занятий обучающихся очной и заочной формы обучения по направлению 38.04.01 Экономика. Сост. Коломыцева О.Ю.– Воронеж: ВГУИТ, 2022.- Режим доступа: <http://education.vsu.ru/>

Для оценки знаний, умений, навыков обучающихся по дисциплине применяется рейтинговая система. Итоговая оценка по дисциплине определяется на основании определения среднеарифметического значения баллов по каждому заданию

5. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания для каждого результата обучения по дисциплине

Результаты обучения по этапам формирования компетенций	Предмет оценки (продукт или процесс)	Показатель оценивания	Критерии оценивания сформированности компетенций	Шкала оценки	
				Академическая оценка	Уровень освоения компетенции
ПКв - 3 Способность обеспечивать аналитическую оценку экономической политики хозяйствующих субъектов					
ЗНАТЬ:	Методы бизнес-анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений	Ответ на экзамене	Обучающийся ответил на все вопросы, допустил не более 1 ошибки в ответе	отлично	освоен/повышенный
			Обучающийся ответил на все вопросы, допустил более 1, но менее 3 ошибок	хорошо	освоен/базовый
			Обучающийся ответил не на все вопросы, но в тех, на которые дал ответ не допустил ошибки	удовлетворительно	освоен/базовый
			Обучающийся ответил не на все вопросы, допустил более 5 ошибок	Неудовлетворительно	не освоена (недостаточный)
	Результаты тестирования		Обучающимся даны правильные ответы менее чем на 59,99 % всех тестовых вопросов	Неудовлетворительно	Не освоена / недостаточный
			Обучающимся даны правильные ответы на 60-74,99% всех тестовых вопросов	Удовлетворительно	Освоена / базовый
			Обучающимся даны правильные ответы на 75-84,99% всех тестовых вопросов	Хорошо	Освоена / повышенный
			Обучающимся даны правильные ответы на 85-100% всех тестовых вопросов	Отлично	Освоена / повышенный
УМЕТЬ:	Анализировать и использовать различные источники информации для проведения экономических расчетов	Решение разноуровневых задач	Обучающийся не владеет умениями выполнения заданий; не демонстрирует умений, предусмотренных планируемыми результатами обучения	Неудовлетворительно	Не освоена / недостаточный
			Обучающийся испытывает затруднения при выполнении заданий по алгоритму; демонстрирует минимальный набор умений, предусмотренных планируемыми результатами обучения	Удовлетворительно	Освоена / базовый
			Обучающийся выполняет задания с использованием алгоритма решения, при выполнении допускает незначительные ошибки и неточности, формулирует выводы; демонстрирует умения, предусмотренные планируемыми результатами обучения	Хорошо	Освоена / повышенный
			Обучающийся выполняет задания, формируя алгоритм решения, при выполнении не допускает ошибок и неточностей, формулирует выводы; демонстрирует умения, предусмотренные плани-	Отлично	Освоена / повышенный

			руемыми результатами обучения		
ВЛАДЕТЬ:	Методиками аналитической оценки различных направлений бизнес-деятельности организации	Расчетно-практическая работа	обучающийся не может (не умеет) записать алгоритм выполнения работы, не может выбрать методику для проведения расчетов, не представляет результаты работы в виде аналитического отчета; не демонстрирует навыки, предусмотренные планируемыми результатами обучения	Неудовлетворительно	Не освоена /недостаточный
			запись алгоритма решения РПР у обучающегося вызывает затруднения (алгоритм решения записан с ошибками), представляет результаты работы в виде аналитического отчета, в котором допускает неверное оформление; демонстрирует минимальный набор навыков, предусмотренных планируемыми результатами обучения	Удовлетворительно	Освоена /базовый
			обучающийся решает РПР, используя верный алгоритм решения, при решении допускает незначительные ошибки, представляет результаты работы в виде правильно оформленного аналитического отчета; демонстрирует навыки, предусмотренные планируемыми результатами обучения	Хорошо	Освоена /повышенный
			обучающийся решает РПР, используя верный алгоритм решения, при решении не допускает ошибок, представляет результаты работы в виде правильно оформленного аналитического отчета; демонстрирует навыки, предусмотренные планируемыми результатами обучения	Отлично	освоена /повышенный