

Документы  
Информация о владельце: "Самарский государственный экономический университет"  
ФИО: Кандрашина Елена Александровна  
Должность: И.о. ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»  
Дата подписания: 22.07.2026 14:32:38  
Уникальный программный ключ:  
2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) «ПРАКТИКИ БИЗНЕСА»**

Уровень высшего образования: бакалавриат

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль) подготовки: Предпринимательство и управление проектами

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Форма обучения: очная

Год набора (приема на обучение): 2026

Срок получения образования: 4 года

Объем: в зачетных единицах: 4 з.е.  
в академических часах: 144 ак.ч.

г. Самара, 2026

**Разработчики:**

Устинова Г. Х.

Рабочая программа дисциплины (модуля) составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки от 12.08.2020 № 970, с учетом трудовых функций профессиональных стандартов: "Специалист по работе с инвестиционными проектами", утвержден приказом Минтруда России от 23.09.2024 № 497н.

**Согласование и утверждение**

| № | Подразделение<br>или<br>коллегиальный<br>орган | Ответственное<br>лицо                                                           | ФИО           | Виза        | Дата, протокол<br>(при наличии) |
|---|------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|---------------|-------------|---------------------------------|
| 1 | Институт<br>менеджмента                        | Заведующий<br>кафедрой,<br>руководитель<br>подразделения,<br>реализующего<br>ОП | Трошина Е. П. | Рассмотрено | 27.05.2026, № 7                 |

## **1. Цель и задачи освоения дисциплины (модуля)**

Цель освоения дисциплины - формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

Задачи изучения дисциплины:

- Научить студентов комплексно оценивать внешнюю и внутреннюю среду организации, выявлять ключевые факторы успеха и конкурентные преимущества;
- Сформировать навыки моделирования, анализа и улучшения операционных процессов на предприятии.;
- Отработать навыки планирования, финансового моделирования и презентации бизнес-идеи.

## **2. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

*Компетенции, индикаторы и результаты обучения*

ПК-3 Способен сформировать экспертное заключение о возможности реализации инвестиционного проекта, включая рекомендации по улучшению его показателей и дальнейшему развитию

ПК-3.2 Составляет рекомендации по улучшению показателей проекта, его дальнейшему развитию на рынке

*Знать:*

ПК-3.2/Зн1 Основные методы оценки эффективности инвестиционных проектов (NPV, IRR, срок окупаемости) и инструменты стратегического анализа (SWOT, PESTEL, конкурентный и потребительский анализ), а также принципы разработки рекомендаций по оптимизации бизнес-процессов и выходу на новые рыночные сегменты.

*Уметь:*

ПК-3.2/Ум1 Анализировать текущие финансовые и операционные показатели проекта (выручку, рентабельность, долю рынка), выявлять проблемные зоны и точки роста, формулировать конкретные, измеримые и реалистичные предложения по улучшению показателей (например, снижение затрат, повышение эффективности маркетинга, расширение ассортимента) и разработке стратегий дальнейшего развития.

*Владеть:*

ПК-3.2/Нв1 Навыками построения дорожных карт развития проекта с указанием этапов, сроков и ответственных, методами оценки экономической эффективности рекомендуемых мер (расчёт дополнительного дохода, снижения издержек, срока окупаемости изменений), а также инструментами презентации и защиты разработанных рекомендаций для инвесторов и руководства организации.

ПК-1 Способен разрабатывать коммерческие и социальные инвестиционные проекты, внедрять инструменты для повышения их эффективности, использовать современные технологии для проведения качественного анализа рынка, позиционирования проекта, поиска инвестиций в рамках подготовки инвестиционного проекта

ПК-1.1 Разрабатывает коммерческие и социальные инвестиционные проекты для локального и национального рынка

*Знать:*

ПК-1.1/Зн1 Методологию разработки инвестиционных проектов (жизненный цикл, структуру бизнес-плана, финансовые модели), особенности локального и национального рынков (отраслевые тренды, нормативно-правовую базу, конкурентную среду), а также критерии оценки социального воздействия (социальные показатели, выгоды для сообщества) и коммерческой эффективности (рыночные показатели, денежные потоки).

*Уметь:*

ПК-1.1/Ум1 Проводить анализ рыночной ситуации (исследование спроса, конкурентов, потребительских предпочтений) для обоснования целесообразности проекта, разрабатывать финансовую модель с расчётом ключевых показателей (NPV, IRR, срок окупаемости), формировать структуру проекта, учитывающую требования локального и национального уровней (включая регуляторные и культурные особенности), а также находить баланс между коммерческими целями и социальной полезностью.

*Владеть:*

ПК-1.1/Нв1 Навыками составления бизнес-плана инвестиционного проекта (включая резюме, маркетинговый и производственный планы, организационную структуру, финансовый раздел), методами оценки социального эффекта (SROI, анализ заинтересованных сторон), инструментами презентации проекта для разных категорий инвесторов (грантодатели, банки, частные инвесторы) и навыками адаптации проектов под специфику локального и национального рынков.

### 3. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина (модуль) «Практики бизнеса» относится к формируемой участниками образовательных отношений части образовательной программы и изучается в семестре(ах): 7. В процессе изучения дисциплины студент готовится к решению типов задач профессиональной деятельности, предусмотренных ФГОС ВО и образовательной программой.

| Компетенция                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Предшествующие дисциплины                                                                                                    | Последующие дисциплины                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ПК-1 - Способен разрабатывать коммерческие и социальные инвестиционные проекты, внедрять инструменты для повышения их эффективности, использовать современные технологии для проведения качественного анализа рынка, позиционирования проекта, поиска инвестиций в рамках подготовки инвестиционного проекта |                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| ПК-1.1 Разрабатывает коммерческие и социальные инвестиционные проекты для локального и национального рынка                                                                                                                                                                                                   | Проектный менеджмент, Проектный модуль, Производственная практика: технологическая (проектно-технологическая) практика       | Выполнение и защита выпускной квалификационной работы, Производственная практика: преддипломная практика                                                                                                                                                                          |
| ПК-3 - Способен сформировать экспертное заключение о возможности реализации инвестиционного проекта, включая рекомендации по улучшению его показателей и дальнейшему развитию                                                                                                                                |                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| ПК-3.2 Составляет рекомендации по улучшению показателей проекта, его дальнейшему развитию на рынке                                                                                                                                                                                                           | Оценка стоимости бизнеса, Производственная практика: технологическая (проектно-технологическая) практика, Управление рисками | Антикризисное управление, Выполнение и защита выпускной квалификационной работы, Оценка стоимости бизнеса, Проектный консалтинг, Производственная практика: преддипломная практика, Управление рисками, Финансовая безопасность бизнеса, Финансовые аспекты реорганизации бизнеса |

### 4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

| Период обучения | Общая трудоемкость (часы) | Общая трудоемкость (ЗЕТ) | Контактная работа (часы, всего) | Лекционные занятия (часы) | Практические занятия (часы) | Групповая контактная работа (часы) | Индивидуальная контактная работа (часы) | Самостоятельная работа (часы) | Промежуточная аттестация |
|-----------------|---------------------------|--------------------------|---------------------------------|---------------------------|-----------------------------|------------------------------------|-----------------------------------------|-------------------------------|--------------------------|
| Седьмой семестр | 144                       | 4                        | 72                              | 36                        | 36                          | 2                                  | 0,3                                     | 35,7                          | Экзамен                  |
| Всего           | 144                       | 4                        | 72                              | 36                        | 36                          | 2                                  | 0,3                                     | 35,7                          | 34                       |

## 5. Содержание дисциплины (модуля)

### 5.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий

(часы промежуточной аттестации не указываются)

| Наименование раздела, темы                                                              | Всего       | Лекционные занятия | Практические занятия | Самостоятельная работа |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|-------------|--------------------|----------------------|------------------------|
| <b>Раздел 1. Виды экономической деятельности. Организация и ведение бизнеса</b>         | <b>51,7</b> | <b>18</b>          | <b>18</b>            | <b>15,7</b>            |
| Тема 1.1. Виды экономической деятельности.                                              | 5,7         | 2                  | 2                    | 1,7                    |
| Тема 1.2. Организация и ведение бизнеса                                                 | 5           | 2                  | 2                    | 1                      |
| Тема 1.3. Информационные системы и технологии в управлении предприятием.                | 6           | 2                  | 2                    | 2                      |
| Тема 1.4. Планирование управления ресурсами предприятия.                                | 6           | 2                  | 2                    | 2                      |
| Тема 1.5. Бизнес-модели торговли и общественного питания.                               | 6           | 2                  | 2                    | 2                      |
| Тема 1.6. Роль и место информационных технологий в управлении предприятием.             | 5           | 2                  | 2                    | 1                      |
| Тема 1.7. Исследование и анализ элементов, необходимых для проектирование бизнес-модели | 5           | 2                  | 2                    | 1                      |
| Тема 1.8. Анализ конкурентов на различных рынках                                        | 6           | 2                  | 2                    | 2                      |
| Тема 1.9. Анализ стратегий ведения бизнеса                                              | 7           | 2                  | 2                    | 3                      |

|                                                                                         |           |           |           |           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| <b>Раздел 2. Бизнес-модели различных видов экономической деятельности</b>               | <b>56</b> | <b>18</b> | <b>18</b> | <b>20</b> |
| Тема 2.1. Бизнес-модели торговли и общественного питания.                               | 6         | 2         | 2         | 2         |
| Тема 2.2. Бизнес-модели деятельности транспорта                                         | 6         | 2         | 2         | 2         |
| Тема 2.3. Бизнес-модели страхования и банковской деятельности                           | 6         | 2         | 2         | 2         |
| Тема 2.4. Бизнес-модели строительства.                                                  | 6         | 2         | 2         | 2         |
| Тема 2.5. Бизнес-модели профессионального управления инвестициями.                      | 6         | 2         | 2         | 2         |
| Тема 2.6. Проектирование, тестирование и выбор жизнеспособных вариантов бизнес-моделей. | 6         | 2         | 2         | 2         |
| Тема 2.7. Проверка прототипов бизнес-модели в реальных условиях рынка                   | 6         | 2         | 2         | 2         |
| Тема 2.8. Адаптация и модификация бизнес-модели в соответствии с реакцией рынка         | 6         | 2         | 2         | 2         |
| Тема 2.9. Российские бизнес-модели                                                      | 8         | 2         | 2         | 4         |

## 5.2. Контрольные мероприятия по дисциплине

|                          |                                   |
|--------------------------|-----------------------------------|
| Вид контроля             | Форма контроля/Оценочное средство |
| Текущий контроль         | Тестирование                      |
| Промежуточная аттестация | Экзамен                           |

| № п/п | Наименование раздела                                           | Вид контроля/ используемые оценочные материалы |                      |
|-------|----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|----------------------|
|       |                                                                | Текущий                                        | Промежут. аттестация |
| 1     | Виды экономической деятельности. Организация и ведение бизнеса | Тестирование                                   | Экзамен              |
| 2     | Бизнес-модели различных видов экономической деятельности       | Тестирование                                   | Экзамен              |

## 6. Оценочные материалы текущего контроля

### 1. Виды экономической деятельности. Организация и ведение бизнеса Тестирование

| № п/п | Содержание вопроса |                                | Компетенция |
|-------|--------------------|--------------------------------|-------------|
|       |                    | Правильный ответ (ключ ответа) |             |

|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |      |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| 1 | <p>Выберите один правильный ответ</p> <p>Разрабатывая коммерческий инвестиционный проект и внедряя инструменты повышения его эффективности, для оценки влияния изменения одного ключевого параметра (например, цены) на итоговую прибыль используется метод:</p> <p>a) Сценарный анализ<br/>b) Анализ чувствительности<br/>c) Метод Монте-Карло<br/>d) Дерево решений</p>                                                | ПК-1 |
|   | <p>Ответ: b</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |      |
| 2 | <p>Выберите один правильный ответ</p> <p>Для качественного анализа рынка и позиционирования социального инвестиционного проекта, инструмент, позволяющий выявить сильные и слабые стороны, возможности и угрозы, называется:</p> <p>a) PESTEL-анализ<br/>b) SWOT-анализ<br/>c) GAP-анализ<br/>d) Бенчмаркинг</p>                                                                                                         | ПК-1 |
|   | <p>Ответ: b</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |      |
| 3 | <p>Выберите один правильный ответ</p> <p>В рамках подготовки инвестиционного проекта и поиска инвестиций, метод финансирования, при котором средства привлекаются от широкого круга частных лиц через интернет-платформы, называется:</p> <p>a) Венчурное финансирование<br/>b) Банковский кредит<br/>c) Краудфандинг<br/>d) Государственная субсидия</p>                                                                | ПК-1 |
|   | <p>Ответ: c</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |      |
| 4 | <p>Выберите один правильный ответ</p> <p>Используя современные технологии для проведения качественного анализа рынка, инструмент, позволяющий собирать и анализировать данные о конкурентных ценах и ассортименте с веб-сайтов, называется:</p> <p>a) Парсинг данных (веб-скрейпинг)<br/>b) Тональный анализ соцсетей<br/>c) Геоинформационные системы<br/>d) CRM-система</p>                                            | ПК-1 |
|   | <p>Ответ: a</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |      |
| 5 | <p>Выберите один правильный ответ</p> <p>Для позиционирования проекта и внедрения инструментов повышения его эффективности, показатель, отражающий отношение чистой прибыли к инвестициям и используемый для оценки привлекательности проекта, называется:</p> <p>a) Чистая приведённая стоимость (NPV)<br/>b) Внутренняя норма доходности (IRR)<br/>c) Рентабельность инвестиций (ROI)<br/>d) Срок окупаемости (PP)</p> | ПК-1 |
|   | <p>Ответ: c</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |      |
| 6 | <p>Выберите один правильный ответ</p> <p>Разрабатывая коммерческий инвестиционный проект в сфере общественного питания и используя современные технологии для анализа рынка, определите, какая бизнес-модель предполагает передачу прав на использование бренда, рецептов и стандартов обслуживания за вознаграждение (роялти)?</p> <p>a) Ко-брендинг<br/>b) Франчайзинг<br/>c) Лицензирование<br/>d) Аутсорсинг</p>     | ПК-3 |
|   | <p>Ответ: b</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |      |
| 7 | <p>Выберите один правильный ответ</p> <p>Проводя качественный анализ рынка для позиционирования нового страхового продукта, укажите, какая модель страхования предполагает взаимное страхование рисков участниками без участия страховой компании-посредника?</p> <p>a) Коммерческое страхование<br/>b) Кэптивное страхование<br/>c) Общество взаимного страхования<br/>d) Сострахование</p>                             | ПК-3 |
|   | <p>Ответ: c</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |      |
| 8 | <p>Выберите один правильный ответ</p> <p>Поскольку в списке нет точного названия, я переформулирую:<br/>Модель, при которой строительство ведётся за счёт средств физических лиц, которые получают право на будущие квартиры, – это:</p> <p>a) Тендерный подряд<br/>b) Государственно-частное партнёрство<br/>c) Долевое строительство (ДДУ)<br/>d) Лизинг</p>                                                           | ПК-3 |
|   | <p>Ответ: c</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |      |

|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |      |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| 9  | <p>Выберите один правильный ответ</p> <p>Для позиционирования инвестиционного проекта и внедрения инструментов повышения его эффективности укажите, какая бизнес-модель предполагает управление активами клиента с целью получения максимальной доходности при заданном уровне риска за комиссию от стоимости активов (fee-based модель)?</p> <p>a) Брокерская деятельность<br/>b) Доверительное управление (asset management)<br/>c) Трейдинг<br/>d) Консалтинг</p> | ПК-3 |
|    | <p>Ответ: b</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |      |
| 10 | <p>Выберите один правильный ответ</p> <p>Используя современные технологии для анализа рыночной реакции и поиска инвестиций, процесс внесения изменений в бизнес-модель на основе обратной связи от клиентов и рыночных трендов для повышения её жизнеспособности называется:</p> <p>a) Реинжиниринг<br/>b) Адаптация бизнес-модели<br/>c) Бенчмаркинг<br/>d) Диверсификация</p>                                                                                      | ПК-3 |
|    | <p>Ответ: b</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |      |

## 2. Бизнес-модели различных видов экономической деятельности Тестирование

| №<br>п/п                                    | Содержание вопроса                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                | Компетенция      |                |                           |                                                                     |                     |                                                                 |                              |                                                   |                                             |                                                              |      |
|---------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|------------------|----------------|---------------------------|---------------------------------------------------------------------|---------------------|-----------------------------------------------------------------|------------------------------|---------------------------------------------------|---------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|------|
|                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Правильный ответ (ключ ответа) |                  |                |                           |                                                                     |                     |                                                                 |                              |                                                   |                                             |                                                              |      |
| 1                                           | <p>Установите соответствие</p> <p>Разрабатывая инвестиционный проект и проводя анализ рынка с использованием современных технологий, установите соответствие между видом экономической деятельности и его примером:</p> <table><tr><td>Вид деятельности</td><td>Пример</td></tr><tr><td>1. Первичный сектор</td><td>А. Производство автомобилей</td></tr><tr><td>2. Вторичный сектор</td><td>Б. Розничная торговля продуктами</td></tr><tr><td>3. Третичный сектор (услуги)</td><td>В. Добыча нефти</td></tr><tr><td>4. Четвертичный сектор (информация)</td><td>Г. IT-консалтинг</td></tr></table>                                                                           |                                | Вид деятельности | Пример         | 1. Первичный сектор       | А. Производство автомобилей                                         | 2. Вторичный сектор | Б. Розничная торговля продуктами                                | 3. Третичный сектор (услуги) | В. Добыча нефти                                   | 4. Четвертичный сектор (информация)         | Г. IT-консалтинг                                             | ПК-1 |
| Вид деятельности                            | Пример                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                |                  |                |                           |                                                                     |                     |                                                                 |                              |                                                   |                                             |                                                              |      |
| 1. Первичный сектор                         | А. Производство автомобилей                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                |                  |                |                           |                                                                     |                     |                                                                 |                              |                                                   |                                             |                                                              |      |
| 2. Вторичный сектор                         | Б. Розничная торговля продуктами                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                |                  |                |                           |                                                                     |                     |                                                                 |                              |                                                   |                                             |                                                              |      |
| 3. Третичный сектор (услуги)                | В. Добыча нефти                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                |                  |                |                           |                                                                     |                     |                                                                 |                              |                                                   |                                             |                                                              |      |
| 4. Четвертичный сектор (информация)         | Г. IT-консалтинг                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                |                  |                |                           |                                                                     |                     |                                                                 |                              |                                                   |                                             |                                                              |      |
|                                             | Ответ:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 1 – В, 2 – А, 3 – Б, 4 – Г.    |                  |                |                           |                                                                     |                     |                                                                 |                              |                                                   |                                             |                                                              |      |
| 2                                           | <p>Установите соответствие</p> <p>Для позиционирования проекта и выбора эффективной бизнес-модели сопоставьте тип бизнес-модели с её описанием:</p> <table><tr><td>Бизнес-модель</td><td>Описание</td></tr><tr><td>1. Франчайзинг</td><td>А. Продажа товаров через интернет-платформу без собственных складов</td></tr><tr><td>2. Дропшипинг</td><td>Б. Передача прав на использование бренда и стандартов за роялти</td></tr><tr><td>3. Ко-брендинг</td><td>В. Совместное использование брендов двух компаний</td></tr><tr><td>4. Кластерный подход</td><td>Г. Объединение предприятий в одной локации для синергии</td></tr></table>                                        |                                | Бизнес-модель    | Описание       | 1. Франчайзинг            | А. Продажа товаров через интернет-платформу без собственных складов | 2. Дропшипинг       | Б. Передача прав на использование бренда и стандартов за роялти | 3. Ко-брендинг               | В. Совместное использование брендов двух компаний | 4. Кластерный подход                        | Г. Объединение предприятий в одной локации для синергии      | ПК-1 |
| Бизнес-модель                               | Описание                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                |                  |                |                           |                                                                     |                     |                                                                 |                              |                                                   |                                             |                                                              |      |
| 1. Франчайзинг                              | А. Продажа товаров через интернет-платформу без собственных складов                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                |                  |                |                           |                                                                     |                     |                                                                 |                              |                                                   |                                             |                                                              |      |
| 2. Дропшипинг                               | Б. Передача прав на использование бренда и стандартов за роялти                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                |                  |                |                           |                                                                     |                     |                                                                 |                              |                                                   |                                             |                                                              |      |
| 3. Ко-брендинг                              | В. Совместное использование брендов двух компаний                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                |                  |                |                           |                                                                     |                     |                                                                 |                              |                                                   |                                             |                                                              |      |
| 4. Кластерный подход                        | Г. Объединение предприятий в одной локации для синергии                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                |                  |                |                           |                                                                     |                     |                                                                 |                              |                                                   |                                             |                                                              |      |
|                                             | Ответ:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 1 – Б, 2 – А, 3 – В, 4 – Г.    |                  |                |                           |                                                                     |                     |                                                                 |                              |                                                   |                                             |                                                              |      |
| 3                                           | <p>Установите соответствие</p> <p>В рамках подготовки инвестиционного проекта и поиска инвестиций установите соответствие между стратегией конкуренции по Портеру и её характеристикой:</p> <table><tr><td>Стратегия</td><td>Характеристика</td></tr><tr><td>1. Лидерство по издержкам</td><td>А. Концентрация на узкой нише с уникальными характеристиками</td></tr><tr><td>2. Дифференциация</td><td>Б. Снижение затрат ниже уровня конкурентов</td></tr><tr><td>3. Фокусирование</td><td>В. Создание продукта с уникальными свойствами</td></tr><tr><td>4. Стратегия "голубого океана"</td><td>Г. Создание нового рыночного пространства без конкуренции</td></tr></table> |                                | Стратегия        | Характеристика | 1. Лидерство по издержкам | А. Концентрация на узкой нише с уникальными характеристиками        | 2. Дифференциация   | Б. Снижение затрат ниже уровня конкурентов                      | 3. Фокусирование             | В. Создание продукта с уникальными свойствами     | 4. Стратегия "голубого океана"              | Г. Создание нового рыночного пространства без конкуренции    | ПК-1 |
| Стратегия                                   | Характеристика                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                |                  |                |                           |                                                                     |                     |                                                                 |                              |                                                   |                                             |                                                              |      |
| 1. Лидерство по издержкам                   | А. Концентрация на узкой нише с уникальными характеристиками                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                |                  |                |                           |                                                                     |                     |                                                                 |                              |                                                   |                                             |                                                              |      |
| 2. Дифференциация                           | Б. Снижение затрат ниже уровня конкурентов                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                |                  |                |                           |                                                                     |                     |                                                                 |                              |                                                   |                                             |                                                              |      |
| 3. Фокусирование                            | В. Создание продукта с уникальными свойствами                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                |                  |                |                           |                                                                     |                     |                                                                 |                              |                                                   |                                             |                                                              |      |
| 4. Стратегия "голубого океана"              | Г. Создание нового рыночного пространства без конкуренции                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                |                  |                |                           |                                                                     |                     |                                                                 |                              |                                                   |                                             |                                                              |      |
|                                             | Ответ:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 1 – Б, 2 – В, 3 – А, 4 – Г.    |                  |                |                           |                                                                     |                     |                                                                 |                              |                                                   |                                             |                                                              |      |
| 4                                           | <p>Установите соответствие</p> <p>Разрабатывая инвестиционные проекты в различных отраслях и проводя анализ их бизнес-моделей, установите соответствие между отраслью и типичной бизнес-моделью:</p> <table><tr><td>Отрасль</td><td>Бизнес-модель</td></tr><tr><td>1. Общественное питание</td><td>А. Каршеринг или логистический оператор</td></tr><tr><td>2. Транспорт</td><td>Б. Андеррайтинг и управление страховым портфелем</td></tr><tr><td>3. Страхование</td><td>В. Франчайзинг или ресторанный кластер</td></tr><tr><td>4. Профессиональное управление инвестициями</td><td>Г. Управление активами по модели fee-based (комиссия от AUM)</td></tr></table>          |                                | Отрасль          | Бизнес-модель  | 1. Общественное питание   | А. Каршеринг или логистический оператор                             | 2. Транспорт        | Б. Андеррайтинг и управление страховым портфелем                | 3. Страхование               | В. Франчайзинг или ресторанный кластер            | 4. Профессиональное управление инвестициями | Г. Управление активами по модели fee-based (комиссия от AUM) | ПК-3 |
| Отрасль                                     | Бизнес-модель                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                |                  |                |                           |                                                                     |                     |                                                                 |                              |                                                   |                                             |                                                              |      |
| 1. Общественное питание                     | А. Каршеринг или логистический оператор                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                |                  |                |                           |                                                                     |                     |                                                                 |                              |                                                   |                                             |                                                              |      |
| 2. Транспорт                                | Б. Андеррайтинг и управление страховым портфелем                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                |                  |                |                           |                                                                     |                     |                                                                 |                              |                                                   |                                             |                                                              |      |
| 3. Страхование                              | В. Франчайзинг или ресторанный кластер                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                |                  |                |                           |                                                                     |                     |                                                                 |                              |                                                   |                                             |                                                              |      |
| 4. Профессиональное управление инвестициями | Г. Управление активами по модели fee-based (комиссия от AUM)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                |                  |                |                           |                                                                     |                     |                                                                 |                              |                                                   |                                             |                                                              |      |
|                                             | Ответ:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 1 – В, 2 – А, 3 – Б, 4 – Г.    |                  |                |                           |                                                                     |                     |                                                                 |                              |                                                   |                                             |                                                              |      |



| 5                                     | <p>Установите соответствие</p> <p>Для проектирования жизнеспособной бизнес-модели и внедрения инструментов повышения её эффективности установите соответствие между этапом проектирования и его содержанием:</p> <table><thead><tr><th>Этап</th><th>Содержание</th></tr></thead><tbody><tr><td>1. Исследование целевой аудитории</td><td>А. Формирование гипотез о доходах и расходах</td></tr><tr><td>2. Разработка ценностного предложения</td><td>Б. Сбор данных о потребностях и проблемах клиентов</td></tr><tr><td>3. Финансовое моделирование</td><td>В. Определение уникальных выгод для клиента</td></tr><tr><td>4. Выбор каналов сбыта</td><td>Г. Определение способов донесения ценности до клиента</td></tr></tbody></table> <table><tr><td>Ответ:</td><td>1 – Б, 2 – В, 3 – А, 4 – Г.</td></tr></table> | Этап     | Содержание             | 1. Исследование целевой аудитории | А. Формирование гипотез о доходах и расходах | 2. Разработка ценностного предложения | Б. Сбор данных о потребностях и проблемах клиентов | 3. Финансовое моделирование | В. Определение уникальных выгод для клиента | 4. Выбор каналов сбыта | Г. Определение способов донесения ценности до клиента | Ответ: | 1 – Б, 2 – В, 3 – А, 4 – Г. | ПК-3 |
|---------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|------------------------|-----------------------------------|----------------------------------------------|---------------------------------------|----------------------------------------------------|-----------------------------|---------------------------------------------|------------------------|-------------------------------------------------------|--------|-----------------------------|------|
| Этап                                  | Содержание                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |          |                        |                                   |                                              |                                       |                                                    |                             |                                             |                        |                                                       |        |                             |      |
| 1. Исследование целевой аудитории     | А. Формирование гипотез о доходах и расходах                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |          |                        |                                   |                                              |                                       |                                                    |                             |                                             |                        |                                                       |        |                             |      |
| 2. Разработка ценностного предложения | Б. Сбор данных о потребностях и проблемах клиентов                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |          |                        |                                   |                                              |                                       |                                                    |                             |                                             |                        |                                                       |        |                             |      |
| 3. Финансовое моделирование           | В. Определение уникальных выгод для клиента                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |          |                        |                                   |                                              |                                       |                                                    |                             |                                             |                        |                                                       |        |                             |      |
| 4. Выбор каналов сбыта                | Г. Определение способов донесения ценности до клиента                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |          |                        |                                   |                                              |                                       |                                                    |                             |                                             |                        |                                                       |        |                             |      |
| Ответ:                                | 1 – Б, 2 – В, 3 – А, 4 – Г.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |          |                        |                                   |                                              |                                       |                                                    |                             |                                             |                        |                                                       |        |                             |      |
| 6                                     | <p>Установите соответствие</p> <p>В рамках подготовки инвестиционного проекта и поиска инвестиций для различных бизнес-моделей сопоставьте источник финансирования с его типичным использованием:</p> <table><thead><tr><th>Источник</th><th>Типичное использование</th></tr></thead><tbody><tr><td>1. Венчурный капитал</td><td>А. Финансирование страховых резервов</td></tr><tr><td>2. Банковский кредит</td><td>Б. Стартапы с высоким потенциалом роста</td></tr><tr><td>3. Государственные субсидии</td><td>В. Капитальные вложения в строительство</td></tr><tr><td>4. Страховые премии</td><td>Г. Поддержка социальных проектов и инноваций</td></tr></tbody></table> <table><tr><td>Ответ:</td><td>1 – Б, 2 – В, 3 – Г, 4 – А.</td></tr></table>                                                             | Источник | Типичное использование | 1. Венчурный капитал              | А. Финансирование страховых резервов         | 2. Банковский кредит                  | Б. Стартапы с высоким потенциалом роста            | 3. Государственные субсидии | В. Капитальные вложения в строительство     | 4. Страховые премии    | Г. Поддержка социальных проектов и инноваций          | Ответ: | 1 – Б, 2 – В, 3 – Г, 4 – А. | ПК-3 |
| Источник                              | Типичное использование                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |          |                        |                                   |                                              |                                       |                                                    |                             |                                             |                        |                                                       |        |                             |      |
| 1. Венчурный капитал                  | А. Финансирование страховых резервов                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |          |                        |                                   |                                              |                                       |                                                    |                             |                                             |                        |                                                       |        |                             |      |
| 2. Банковский кредит                  | Б. Стартапы с высоким потенциалом роста                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |          |                        |                                   |                                              |                                       |                                                    |                             |                                             |                        |                                                       |        |                             |      |
| 3. Государственные субсидии           | В. Капитальные вложения в строительство                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |          |                        |                                   |                                              |                                       |                                                    |                             |                                             |                        |                                                       |        |                             |      |
| 4. Страховые премии                   | Г. Поддержка социальных проектов и инноваций                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |          |                        |                                   |                                              |                                       |                                                    |                             |                                             |                        |                                                       |        |                             |      |
| Ответ:                                | 1 – Б, 2 – В, 3 – Г, 4 – А.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |          |                        |                                   |                                              |                                       |                                                    |                             |                                             |                        |                                                       |        |                             |      |
| 7                                     | <p>Установите последовательность</p> <p>Разрабатывая коммерческий проект и внедряя инструменты повышения его эффективности, выберите правильную последовательность этапов проектирования бизнес-модели (из предложенных вариантов):</p> <p>Варианты (буквы):</p> <p>А. 1→2→3→4→5</p> <p>Б. 2→1→3→4→5</p> <p>В. 1→3→2→4→5</p> <p>Г. 1→2→4→3→5</p> <p>Шаги:</p> <p>1. Исследование рынка и анализ конкурентов</p> <p>2. Формулировка ценностного предложения</p> <p>3. Разработка ключевых бизнес-процессов</p> <p>4. Определение источников дохода и структуры затрат</p> <p>5. Тестирование прототипа бизнес-модели</p> <table><tr><td>Ответ:</td><td>А (1→2→3→4→5).</td></tr></table>                                                                                                                               | Ответ:   | А (1→2→3→4→5).         | ПК-1                              |                                              |                                       |                                                    |                             |                                             |                        |                                                       |        |                             |      |
| Ответ:                                | А (1→2→3→4→5).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |          |                        |                                   |                                              |                                       |                                                    |                             |                                             |                        |                                                       |        |                             |      |
| 8                                     | <p>Установите последовательность</p> <p>Используя современные технологии для анализа рынка и управления проектами, выберите правильную последовательность внедрения ERP-системы на предприятии (из предложенных вариантов):</p> <p>Варианты (буквы):</p> <p>А. 1→2→3→4→5</p> <p>Б. 1→3→2→4→5</p> <p>В. 2→1→3→4→5</p> <p>Г. 1→2→4→3→5</p> <p>Шаги:</p> <p>1. Анализ бизнес-процессов и формулировка требований</p> <p>2. Выбор и настройка ERP-системы</p> <p>3. Обучение персонала и тестирование</p> <p>4.Запуск в эксплуатацию</p> <p>5. Мониторинг и оптимизация</p> <table><tr><td>Ответ:</td><td>А (1→2→3→4→5).</td></tr></table>                                                                                                                                                                               | Ответ:   | А (1→2→3→4→5).         | ПК-1                              |                                              |                                       |                                                    |                             |                                             |                        |                                                       |        |                             |      |
| Ответ:                                | А (1→2→3→4→5).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |          |                        |                                   |                                              |                                       |                                                    |                             |                                             |                        |                                                       |        |                             |      |

|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |      |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| 9  | <p>Установите последовательность</p> <p>Используя современные технологии для тестирования прототипа бизнес-модели в реальных условиях рынка, выберите правильную последовательность действий при проверке прототипа (из предложенных вариантов):</p> <p>Варианты (буквы):</p> <p>А. 1→2→3→4→5</p> <p>Б. 2→1→3→4→5</p> <p>В. 1→3→2→4→5</p> <p>Г. 1→2→4→3→5</p> <p>Шаги:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разработка минимально жизнеспособного продукта (MVP)</li> <li>2. Запуск MVP на ограниченном рынке (пилот)</li> <li>3. Сбор обратной связи от первых клиентов</li> <li>4. Анализ данных и выявление отклонений от гипотез</li> <li>5. Корректировка модели на основе полученной информации</li> </ol> <p>Ответ: Правильный вариант: А (1→2→3→4→5).</p>           | ПК-3 |
| 10 | <p>Установите последовательность</p> <p>Для адаптации и модификации бизнес-модели в соответствии с реакцией рынка выберите правильную последовательность шагов адаптации (из предложенных вариантов):</p> <p>Варианты (буквы):</p> <p>А. 1→2→3→4→5</p> <p>Б. 1→3→2→4→5</p> <p>В. 2→1→3→4→5</p> <p>Г. 1→2→4→3→5</p> <p>Шаги:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Мониторинг изменений рыночной конъюнктуры и поведения клиентов</li> <li>2. Выявление критических элементов бизнес-модели, требующих изменений</li> <li>3. Разработка альтернативных вариантов изменений (например, ценообразование, каналы)</li> <li>4. Оценка затрат и рисков каждого варианта</li> <li>5. Внедрение выбранных изменений и последующий мониторинг</li> </ol> <p>Ответ: А (1→2→3→4→5).</p> | ПК-3 |
| 11 | <p>Дайте развернутый ответ</p> <p>Разрабатывая бизнес-модель для кафе и определяя её эффективность, рассчитайте точку безубыточности в натуральном выражении, если постоянные затраты – 2 млн руб., средний чек – 800 руб., переменные затраты на один чек – 400 руб.</p> <p>Ответ: Точка безубыточности = <math>2\,000\,000 / (800 - 400) = 5000</math> чеков; при достижении этого объёма проект выходит на безубыточность.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | ПК-1 |
| 12 | <p>Дайте развернутый ответ</p> <p>Для обоснования инвестиций в автоматизацию предприятия и повышения эффективности рассчитайте ROI, если инвестиции в ИТ-систему – 5 млн руб., а годовая экономия от автоматизации – 1,5 млн руб. (период 3 года).</p> <p>Ответ: Общая экономия за 3 года = 4,5 млн руб.; <math>ROI = (4,5 - 5) / 5 = -0,1</math> (проект не окупается), рекомендуется пересмотреть затраты.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | ПК-1 |
| 13 | <p>Дайте развернутый ответ</p> <p>Проводя анализ конкурентов для позиционирования нового продукта, определите долю рынка компании, если общий объём рынка – 120 млн руб., а выручка компании – 18 млн руб.</p> <p>Ответ: Доля рынка = <math>18 / 120 \times 100\% = 15\%</math>; это позволяет оценить текущие позиции для выработки стратегии роста.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | ПК-1 |
| 14 | <p>Дайте развернутый ответ</p> <p>Внедряя современные технологии для повышения эффективности бизнес-процессов, рассчитайте прирост прибыли от внедрения CRM, если выручка увеличилась на 8% (с 50 до 54 млн руб.), а затраты на CRM – 0,8 млн руб.</p> <p>Ответ: Прирост выручки = 4 млн руб., чистая прибыль от CRM = <math>4 - 0,8 = 3,2</math> млн руб., что подтверждает эффективность инвестиций.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | ПК-1 |
| 15 | <p>Дайте развернутый ответ</p> <p>Разрабатывая проект расширения торговой сети и проводя анализ рынка, определите требуемый объём инвестиций для открытия 3 новых точек, если на каждую требуется 2,5 млн руб., а резерв на непредвиденные расходы – 10%.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | ПК-1 |

|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                           |      |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
|    | Ответ:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Базовые инвестиции = $3 \times 2,5 = 7,5$ млн руб.; с резервом = $7,5 \times 1,1 = 8,25$ млн руб.; это сумма, которую нужно привлечь через инвестиции или кредиты.        |      |
| 16 | Дайте развернутый ответ<br>Разрабатывая бизнес-модель для нового ресторана и определяя её эффективность, рассчитайте точку безубыточности в количестве посетителей в месяц, если постоянные расходы – 300 000 руб., средний чек – 1000 руб., переменные затраты на одного посетителя – 600 руб                                                  | Ответ: Точка безубыточности = $300\,000 / (1000 - 600) = 750$ посетителей в месяц; достижение этого объёма обеспечит окупаемость текущих расходов.                        | ПК-3 |
| 17 | Дайте развернутый ответ<br>Для обоснования инвестиций в обновление автопарка и повышения эффективности транспортной компании рассчитайте ROI за 3 года, если инвестиции – 12 млн руб., а ежегодная экономия на топливе и ремонте – 3,5 млн руб.                                                                                                 | Ответ: Общая экономия за 3 года = 10,5 млн руб.; $ROI = (10,5 - 12) / 12 = -0,125$ (12,5% убытка), поэтому требуется пересмотр условий или увеличение срока эксплуатации. | ПК-3 |
| 18 | Дайте развернутый ответ<br>Оценивая эффективность страховой бизнес-модели и внедряя инструменты повышения доходности, рассчитайте коэффициент убыточности (loss ratio), если собрано премий – 8 млн руб., а выплаты по страховым случаям – 5,6 млн руб.                                                                                         | Ответ: Коэффициент убыточности = $5,6 / 8 = 0,7$ (70%), что ниже критического порога 80%, значит модель финансово устойчива.                                              | ПК-3 |
| 19 | Дайте развернутый ответ<br>В рамках подготовки инвестиционного проекта по строительству жилого комплекса и поиска инвестиций рассчитайте чистую приведённую стоимость (NPV), если инвестиции – 50 млн руб., ежегодные поступления – 15 млн руб. в течение 4 лет, ставка дисконтирования – 12% (коэффициент аннуитета для 4 лет и 12% = 3,0373). | Ответ: $NPV = -50 + 15 \times 3,0373 = -50 + 45,56 = -4,44$ млн руб., проект неэффективен, требуется увеличение доходов или снижение затрат.                              | ПК-3 |
| 20 | Дайте развернутый ответ<br>Позиционируя бизнес-модель профессионального управления инвестициями и оценивая её доходность, определите годовой комиссионный доход компании, если под управлением находится 200 млн руб., а средняя комиссия составляет 1,2% от активов.                                                                           | Ответ: Годовой доход = $200\,000\,000 \times 0,012 = 2\,400\,000$ руб., что служит основой для покрытия операционных расходов и получения прибыли.                        | ПК-3 |

## 7. Оценочные материалы промежуточной аттестации

### Экзамен седьмой семестр

| №<br>п/п | Содержание вопроса                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Компетенция |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
|          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Правильный ответ (ключ ответа)                                                                                                                                                                                                                                                                                               |             |
| 1        | Дайте развернутый ответ<br>Разрабатывая инвестиционный проект и используя современные технологии для анализа рынка, опишите структуру бизнес-модели (по Остервальдеру) и поясните, как её построение помогает позиционировать проект и выявлять ключевые источники добавленной ценности для инвесторов.                             | Ответ: Бизнес-модель включает 9 блоков (ценностное предложение, клиенты, каналы, отношения, доходы, ресурсы, деятельность, партнёры, затраты), что позволяет наглядно представить логику создания ценности, определить конкурентные преимущества и обосновать инвестиционную привлекательность.                              | ПК-1        |
| 2        | Дайте развернутый ответ<br>Проводя качественный анализ рынка и позиционируя проект, объясните, какие методы оценки эффективности бизнес-модели (например, NPV, ROI, точка безубыточности) являются наиболее показательными для принятия решения об инвестировании, и как они помогают внедрить инструменты повышения эффективности. | Ответ: Ключевые методы – расчёт чистой приведённой стоимости (NPV), внутренней нормы доходности (IRR) и срока окупаемости, а также анализ безубыточности, которые позволяют количественно оценить доходность проекта и выявить резервы для повышения эффективности операционной деятельности.                                | ПК-1        |
| 3        | Дайте развернутый ответ<br>В рамках подготовки инвестиционного проекта и поиска инвестиций, опишите этапы проектирования бизнес-модели и укажите, как в процессе её совершенствования можно адаптировать модель под изменяющиеся рыночные условия, используя современные технологии (например, сценарное моделирование).            | Ответ: Проектирование включает анализ потребностей, разработку ценностного предложения, финансовое моделирование и тестирование; совершенствование осуществляется через итерационное внесение изменений на основе обратной связи и рыночных трендов, что позволяет повысить устойчивость и инвестиционную привлекательность. | ПК-1        |
| 4        | Дайте развернутый ответ<br>Разрабатывая коммерческий или социальный проект и внедряя инструменты управления рисками, перечислите основные риски, характерные для бизнес-моделей разных отраслей, и предложите подходы к их минимизации для повышения уверенности инвесторов.                                                        | Ответ: Основные риски – рыночные, операционные, финансовые и регуляторные; их минимизация достигается через диверсификацию, хеджирование, страхование и создание резервов, что демонстрирует инвесторам надёжность проекта и снижает требуемую премию за риск.                                                               | ПК-1        |

|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |      |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| 5  | <p>Дайте развернутый ответ</p> <p>При поиске инвестиций для реализации проектов в различных видах экономической деятельности сравните основные источники финансирования (собственные средства, банковские кредиты, венчурный капитал, государственные субсидии) и укажите, какие из них наиболее подходят для стартапов, а какие – для зрелых бизнесов с устойчивыми денежными потоками.</p>                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | ПК-1 |
|    | <p>Ответ:</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <p>Для стартапов предпочтительны венчурный капитал и государственные субсидии (гранты), а для зрелых компаний – банковские кредиты и облигационные займы; выбор источника зависит от стадии жизненного цикла проекта, уровня риска и доступности залогового обеспечения.</p>                                      |      |
| 6  | <p>Дайте развернутый ответ</p> <p>Разрабатывая инвестиционный проект для торговой сети и внедряя инструменты повышения эффективности, опишите, как формируются финансовые результаты (валовой доход, издержки обращения, прибыль) торговой организации, и предложите ключевые показатели, которые следует отслеживать для позиционирования проекта на рынке и привлечения инвесторов.</p>                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | ПК-3 |
|    | <p>Ответ:</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <p>Финансовые результаты определяются как разница между товарооборотом и издержками обращения; ключевыми показателями являются рентабельность продаж, оборачиваемость запасов и доля рынка, что позволяет оценить эффективность и конкурентоспособность бизнес-модели.</p>                                        |      |
| 7  | <p>Дайте развернутый ответ</p> <p>Используя современные технологии для анализа рынка транспортных услуг и позиционирования проекта, перечислите основные эксплуатационно-технические и экономические показатели работы транспорта, а также укажите, как анализ рисков (например, изменения цен на топливо) помогает обосновать инвестиции в обновление автопарка.</p>                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | ПК-3 |
|    | <p>Ответ:</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <p>Основные показатели – производительность, себестоимость перевозки, коэффициент использования пробега; анализ чувствительности к цене топлива и загрузке позволяет выявить зоны риска и выбрать оптимальную стратегию для повышения рентабельности и привлечения финансирования.</p>                            |      |
| 8  | <p>Дайте развернутый ответ</p> <p>В рамках подготовки инвестиционного проекта по созданию страховой компании и поиска инвестиций объясните, как актуарные расчёты и анализ страхового портфеля (коэффициент убыточности, комбинированный коэффициент) помогают оценить финансовую устойчивость бизнес-модели, и предложите инструменты для повышения эффективности андеррайтинга.</p>                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | ПК-3 |
|    | <p>Ответ:</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <p>Актуарные расчёты определяют вероятные выплаты и премии, а комбинированный коэффициент позволяет оценить прибыльность; для повышения эффективности внедряют системы телематики и риск-ориентированного ценообразования, что снижает убыточность и повышает доверие инвесторов.</p>                             |      |
| 9  | <p>Дайте развернутый ответ</p> <p>Позиционируя проект кредитной организации на рынке финансовых услуг и проводя анализ конкурентов, раскройте содержание чистой процентной маржи и операционной маржи, и укажите, как эти показатели влияют на инвестиционную привлекательность банка в глазах потенциальных инвесторов.</p>                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | ПК-3 |
|    | <p>Ответ:</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <p>Чистая процентная маржа отражает разницу между полученными и уплаченными процентами, операционная маржа – эффективность операционной деятельности; их положительная динамика свидетельствует о стабильности и способности генерировать прибыль, что является ключевым фактором для инвестиционных решений.</p> |      |
| 10 | <p>Дайте развернутый ответ</p> <p>При разработке коммерческого или социального проекта в любой из рассмотренных отраслей (торговля, транспорт, страхование, финансы) опишите, как экономический анализ хозяйственной деятельности (анализ безубыточности, рентабельности, ликвидности) и оценка рисков помогают сформировать обоснованное инвестиционное предложение и выбрать оптимальную бизнес-модель для масштабирования.</p> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | ПК-3 |
|    | <p>Ответ:</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <p>Экономический анализ выявляет сильные и слабые стороны модели, а оценка рисков позволяет спрогнозировать возможные потери; вместе они дают основу для разработки мер по повышению эффективности и подготовке убедительного бизнес-плана для инвесторов.</p>                                                    |      |

### 7.1. Уровни овладения

**Компетенция: ПК-3 Способен сформировать экспертное заключение о возможности реализации инвестиционного проекта, включая рекомендации по улучшению его показателей и дальнейшему развитию.**

**Индикатор достижения компетенции: ПК-3.2 Составляет рекомендации по улучшению показателей проекта, его дальнейшему развитию на рынке.**

| Уровень    | Характеристика                                                                                                                                                                                | Оценка в баллах |
|------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
| Повышенный | Достигнуто полное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент свободно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач. | 81-100          |

|                 |                                                                                                                                                                                                                  |       |
|-----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| Базовый         | Достигнуто достаточное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент уверенно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.               | 61-80 |
| Пороговый       | Достигнуто овладение минимально необходимыми знаниями, умениями и навыками. Студент владеет основной терминологией, умеет применять теоретические знания для решения поставленных задач в стандартных ситуациях. | 41-60 |
| Ниже порогового | Компетенция не освоена                                                                                                                                                                                           | 0-40  |

**Компетенция: ПК-1 Способен разрабатывать коммерческие и социальные инвестиционные проекты, внедрять инструменты для повышения их эффективности, использовать современные технологии для проведения качественного анализ рынка, позиционирования проекта, поиска инвестиций в рамках подготовки инвестиционного проекта.**

*Индикатор достижения компетенции: ПК-1.1 Разрабатывает коммерческие и социальные инвестиционные проекты для локального и национального рынка.*

| Уровень         | Характеристика                                                                                                                                                                                                   | Оценка в баллах |
|-----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
| Повышенный      | Достигнуто полное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент свободно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.                    | 81-100          |
| Базовый         | Достигнуто достаточное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент уверенно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.               | 61-80           |
| Пороговый       | Достигнуто овладение минимально необходимыми знаниями, умениями и навыками. Студент владеет основной терминологией, умеет применять теоретические знания для решения поставленных задач в стандартных ситуациях. | 41-60           |
| Ниже порогового | Компетенция не освоена                                                                                                                                                                                           | 0-40            |

## **8. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины**

### **8.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы**

#### *Основная литература*

1. Инжиниринг бизнес-процессов и проектная деятельность в условиях цифровизации: учебное пособие / А. Ю. Вишнякова,, А. А. Тарасьев,, Е. А. Зафиров,, В. С. Караваев,, под редакцией В. М. Лаптева. - Инжиниринг бизнес-процессов и проектная деятельность в условиях цифровизации - Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2024. - 180 с. - 978-5-7996-3892-4. - Текст: электронный // IPR SMART: [сайт]. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/157204.html> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке

2. Гаврилов, Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе: учебник для вузов / Л. П. Гаврилов. - Москва: Юрайт, 2026. - 277 с - 978-5-534-21730-8. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/582939> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке

3. Гаврилов, Л. П. Цифровой бизнес: учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. - 6-е изд. - Москва: Юрайт, 2026. - 311 с - 978-5-534-17869-2. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/589472> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке

#### *Дополнительная литература*

1. Бизнес-модели компаний и устойчивое развитие / Е. М. Каз., И. В. Краковецкая, Е. В. Нехода, Н. А. Редчикова,; под редакцией Е. В. Неходы. - Бизнес-модели компаний и устойчивое развитие - Томск: Издательство Томского государственного университета, 2020. - 214 с. - 978-5-94621-943-3. - Текст: электронный // IPR SMART: [сайт]. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/116853.html> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке

2. Боброва, О. С. Основы бизнеса: учебник и практикум для вузов / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. - 3-е изд. - Москва: Юрайт, 2026. - 369 с - 978-5-534-19161-5. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/583396> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке

### **8.2. Профессиональные базы данных и ресурсы «Интернет», к которым обеспечивается доступ обучающихся**

#### *Профессиональные базы данных*

1. <http://www.gov.ru/> - Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия»)

2. <https://minfin.gov.ru/> - Министерство финансов Российской Федерации (Минфин России)

3. <http://www.gks.ru/> - Профессиональная база данных «Официальная статистика» (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики)

#### *Ресурсы «Интернет»*

1. <http://www.pravo.gov.ru/ips/> - Информационно-правовая система «Законодательство России»

### **8.3. Программное обеспечение и информационно-справочные системы, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине**

#### *Перечень программного обеспечения*

(обновление производится по мере появления новых версий программы)

1. МойОфис;
2. "Astra Linux Special Edition" РУСБ.10015-01;
3. Консультант Плюс;

#### *Перечень информационно-справочных систем*

(обновление выполняется еженедельно)

1. Справочно-правовая система "Гарант-Максимум";

### **8.4. Специальные помещения, лаборатории и лабораторное оборудование**

|                                                           |                                                                           |
|-----------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа | Комплекты ученической мебели<br>Мультимедийный проектор<br>Доска<br>Экран |
|-----------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|

|                                                                                   |                                                                                                                                |
|-----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа) | Комплекты ученической мебели<br>Мультимедийный проектор<br>Доска<br>Экран<br>Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СПб |
| Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций                     | Комплекты ученической мебели<br>Мультимедийный проектор<br>Доска<br>Экран<br>Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СПб |
| Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации                | Комплекты ученической мебели<br>Мультимедийный проектор<br>Доска<br>Экран<br>Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СПб |
| Помещения для самостоятельной работы                                              | Комплекты ученической мебели<br>Мультимедийный проектор<br>Доска<br>Экран<br>Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СПб |
| Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования              | Комплекты специализированной мебели для хранения                                                                               |