

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Линник Олег Владимирович

Должность: Руководитель Центра

Дата подписания: 04.02.2021

Уникальный программный ключ:

d85fa2f259a0913da9b08299985891736420181f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»
Снежинский физико-технический институт –
филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования
«Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

(СФТИ НИЯУ МИФИ)

УТВЕРЖДАЮ

Зам. руководителя по учебной
и научно-методической работе

« 19 » 01 2021 г.

П.О. Румянцев



ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.05 Экономика организации

Специальность 11.02.16 Монтаж, техническое обслуживание и ремонт электронных приборов и устройств

Квалификация (степень) выпускника Специалист по электронным приборам и устройствам

Форма обучения очная

Снежинск
2021 г.

Фонд оценочных средств дисциплины «ОП.05 Экономика организации» разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (СПО) по специальности 11.02.16 «Монтаж, техническое обслуживание и ремонт электронных приборов и устройств».

Организация-разработчик: Снежинский физико-технический институт – филиал Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ».

Разработал: Романов Михаил Акимович

Содержание

Общие положения	4
1 Формы промежуточной аттестации по дисциплине.....	4
2 Результаты освоения дисциплины, подлежащие проверке	4
2.1 Профессиональные и общие компетенции	4
3 Оценка освоения теоретического курса учебной дисциплины	5
3.1 Примерный перечень заданий для проведения зачётного тестирования с целью оценки освоения дисциплины «ОП.05 Экономика организации»	5
3.2. Примерные вопросы для подготовки к экзамену по дисциплине «ОП.05 Экономика организации»	8
3.3. Примерная тематика и порядок выполнения курсовых работ по учебной дисциплине ОП.05 «Экономика организации».....	9
4 Практические занятия.....	10
4.1. Критерии оценки практических занятий	11
4.2 Задания для практических занятий	12

Общие положения

Фонд оценочных средств (ФОС) предназначен для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной общепрофессиональной дисциплины ОП.05 Экономика организации является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) с ФГОС СПО по специальности 11.02.16 Монтаж, техническое обслуживание и ремонт электронных приборов и устройств, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 9 декабря 2016 г. N 1563.

В результате освоения учебной дисциплины студент должен знать:

- основы предпринимательской деятельности;
- основы финансовой грамотности;
- правила разработки бизнес-планов;
- порядок выстраивания презентации;
- кредитные банковские продукты.

1 Формы промежуточной аттестации по дисциплине

Учебный семестр	Формы промежуточной аттестации и текущего контроля
8	Дифференцированный зачет
9	Курсовая работа Экзамен

2 Результаты освоения дисциплины, подлежащие проверке

2.1 Профессиональные и общие компетенции

В результате контроля и оценки по учебной дисциплине осуществляется комплексная проверка следующих профессиональных и общих компетенций:

а) общих (ОК):

- ОК 11. Планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.

3 Оценка освоения теоретического курса учебной дисциплины

3.1 Примерный перечень заданий для проведения зачётного тестирования с целью оценки освоения дисциплины «ОП.05 Экономика организации»

1. Коммерческое предприятие – это:

- A. предприятие торговли;
- B. предприятие, занимающееся посреднической деятельностью;
- C. предприятия, целью которых является получение прибыли;

2. Основным видом деятельности производственного предприятия не может быть?

- A. выпуск сельскохозяйственной продукции;
- B. сдача в аренду имущества;
- C. производство строительных работ;

3. В момент регистрации основным видом деятельности предприятия было производство пищевых продуктов. Впоследствии добавились торговля и производство сельскохозяйственной продукции. Предприятие относится

- A. к пищевой промышленности;
- B. к сельскому хозяйству;
- C. к пищевой промышленности, торговле, сельскому хозяйству одновременно;

4. При классификации предприятий по размерам в качестве основного признака обычно используют?

- A. численность его персонала;
- B. объем производства;
- C. стоимость имущества;

5. Основной недостаток малого бизнеса:

- A. высокие издержки производства;
- B. невысокая оперативность принятия управленческих решений;

С. отсутствие заинтересованности работников в результатах конечной деятельности;

6. В случае неудачи в деятельности предприятия личным имуществом отвечают?

- А. участники общества с ограниченной ответственностью;
- В. владельцы акций акционерного общества закрытого типа;
- С. полные товарищи;

7. Крупные по размерам предприятия обычно создаются в форме?

- А. общества с ограниченной ответственностью;
- В. акционерного общества открытого типа;
- С. товарищества с ограниченной ответственностью;

8. На доли (вклады) не делится имущество?

- А. унитарного предприятия;
- В. общества с дополнительной ответственностью;
- С. производственного кооператива;

9. Ограничивается ли срок функционирования предприятия?

- А. он ничем не ограничивается;
- В. он ограничивается законами РФ;
- С. он может ограничиваться сроком, оговоренным в уставе предприятия;

10. Ликвидация предприятия происходит

- А. по добровольному согласию владельцев предприятия;
- В. добровольно или принудительно в зависимости от ситуации;
- С. принудительно, по решению судебных органов.

11. Банк - это:

- А. это финансовая организация, производящая разнообразные операции с ценными бумагами и деньгами;
- В. финансовое учреждение, которое принимает вклады и выдает коммерческие ссуды;
- С. финансовый посредник, передающий деньги вкладчиков заемщикам;
- Д. организация, открывающая чековые счета.

12. Главная цель рекламы:

- A. Рост объема производства продукции;
- B. Формирование спроса на конкретный вид продукции;
- C. Повышение качества;
- D. Снижение затрат на производство

13. Налоги - это:

- A. добровольные платежи граждан в бюджет;
- B. обязательные платежи, взимаемые государством с юридических лиц;
- C. обязательные платежи, взимаемые государством с физических лиц;
- D. обязательные платежи, взимаемые государством с юридических и физических лиц.

14. Предприятие – это:

- A. Предприятие - это самостоятельный хозяйственный субъект, производящий продукцию, товары и услуги, занимающийся различными видами экономической деятельности.
- B. Одна из форм организации людей.
- C. Хозяйство, выполняющее определенные виды работ.
- D. Это организация, занимающаяся реализацией товаров.

15. Реструктуризация предприятия – это:

- A. Это увеличение производства дорогостоящей продукции.
- B. Это изменение структуры предприятия.
- C. Это модернизация предприятия.
- D. Это переоснащение предприятия современным оборудованием.

Ключ к Тесту №1 рубежного контроля знаний студентов

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
с	в	а	а	а	с	в	а	а	в	а	в	d	а	в

Критерии оценки ответов на тестовые задания:

Оценка «отлично» - дано 90 – 100% правильных ответов;

Оценка «хорошо» - дано 70 – 89% правильных ответов;

Оценка «удовлетворительно»- дано 50 – 69% правильных ответов;

Оценка «неудовлетворительно» - дано менее 50% правильных ответов.

3.2. Примерные вопросы для подготовки к экзамену по дисциплине «ОП.05 Экономика организации»

1. Понятие предприятия.
2. Бизнес-планирование.
3. Организационно-правовые формы предприятий (организаций).
4. В чем разница между коммерческими и некоммерческими предприятиями?
5. Основные типы производства.
6. Нормы времени.
7. Что такое персонал, кадры предприятия.
8. Заработная плата.
9. Основные формы оплаты труда на предприятии.
10. Списочный состав работников.
11. Явочный состав работников.
12. Себестоимость продукции.
13. Понятие цены.
14. Издержки, виды издержек предприятия.
15. Прибыль предприятия.
16. Рентабельность предприятия.
17. Маркетинговая деятельность организаций.
18. Производственный процесс.
19. Производственный цикл.
20. Преимущества крупных предприятий перед средними и мелкими.
21. Понятие монополия.
22. Конкурентоспособность продукции.

23. Качество продукции.
24. Понятие материальных ресурсов.
25. Рабочее время и его использование.

3.3. Примерная тематика и порядок выполнения курсовых работ по учебной дисциплине ОП.05 «Экономика организации»

Примерная тематика курсовых работ по учебной дисциплине ОП.05 «Экономика организации»:

1. Резервы снижения себестоимости продукции отрасли
2. Повышение рентабельности работы предприятия
3. Организация оперативного планирования производства
4. Оценка эффективности деятельности предприятия
5. Издержки производства и себестоимость продукции
6. Инвестиционная деятельность на предприятиях отрасли
7. Выявление резервов производственной мощности
8. Расчет основных показателей участка
9. Организация освоения производства новой продукции
10. Выбор метода перехода на выпуск новой продукции
11. Организация производственного процесса на многономенклатурном участке
12. Качество, стандартизация и сертификация продукции на предприятии
13. Резервы повышения качества продукции отрасли

Порядок выполнения курсовых работ по учебной дисциплине ОП.05 «Экономика организации»:

На подготовку курсовой работы отводится 30 часов взаимодействия с преподавателем. Основная работа выполняется студентам самостоятельно. Оценка за курсовую работу состоит из двух частей, первая оценка ставится непосредственно за саму курсовую работу, а вторая за защиту курсовой работы. Оценка выставляется согласно шкале соответствия:

Критерии оценивания защиты курсовой работы:

Оценка 5 ставится, если выполнены все требования к представлению курсового проекта: тема раскрыта полностью, сформулированы практические выводы, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, докладчик не использует отпорный текст при защите и отвечает на все вопросы преподавателя.

Оценка 4 – основные требования к курсовому проекту выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём защиты; имеются упущения в оформлении, полное чтение опорного текста, частичный ответ на дополнительные вопросы.

Оценка 3 – имеются существенные отступления от требований к оформлению курсового проекта. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании, доклад производился полным чтением опорного текста, студент не ответил на дополнительные вопросы преподавателя.

Оценка 2 – тема курсового проекта не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы либо работа студентом не представлена.

4 Практические занятия

Практические занятия нацелены на систематизацию и закрепление знаний, полученных студентами. Способствуют формированию, развитию и усвоению основных компетенций в рамках данной учебной дисциплины.

4.1. Критерии оценки практических занятий

Одним из условий освоения курса учебной дисциплины является выполнение практических заданий.

При оценивании качества выполнения практической работы учитывается следующее критерии:

№	Код комп-и	Описание критерия
1	ОК 11	Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере

Шкала оценивания качества выполнения практических работ:

Требования к выполнению практических заданий	Оценка
Студент обладает достаточной степенью самостоятельности при выполнении задания. Ответы на контрольные вопросы даны в достаточной мере. Раскрыты основные положения вопросов. С достаточной степенью точности раскрыты понятия и термины. Студент в достаточной степени увязывает теорию и практику.	«Зачтено»
Студент не способен самостоятельно выполнить задание. Не даны ответы на контрольные вопросы. Абсолютно не раскрыты понятия и термины. Студент не способен увязать теорию и практику.	«Не зачтено»

4.2 Задания для практических занятий

Практическая работа №1. Создать таблицу, вбить формулы для текущих расчетов.

$K_z = CO/PP$	PP – объем реализованной продукции; CO – средний остаток оборотных средств (рассчитывается как средняя хронологическая величина из остатков по месяцам).	Коэффициент загрузки (Kз), характеризующий сумму ОС, затраченных на 1 руб. реализованной продукции, и обратный Коб.
Средний остаток оборотных средств	Объем реализованной продукции	Коэффициент загрузки
150	1000	0,15
200	1000	0,2
250	1000	0,25
$K_{вк} = \frac{P_{ув}}{P}$	P _{ув} - количество работников, уволенных по всем причинам за данный период; P - среднесписочная численность за тот же период.	Коэффициент выбытия кадров (Kвк) определяется отношением количества работников, уволенных по всем причинам за данный период (P _{ув}), к среднесписочной численности за тот же период (P).
Количество уволенных работников за данный период	Среднесписочная численность за тот же период	Коэффициент выбытия кадров
10	1000	0,01
50	1000	0,05
100	1000	0,1
$m = \frac{T}{B}$	B – объем произведенной продукции; T – затраты труда на производство продукции.	Обратный показатель – трудоемкость (т) изготовления продукции, измеряемая в натуральном и стоимостном выражении.
Затраты труда на производство продукции	Объем произведенной продукции	Трудоемкость
50	1000	0,05
100	1000	0,1
250	1000	0,25
$K_{пк} = \frac{P_{п}}{P}$	P _п - количество работников, принятых на работу за данный период; P - среднесписочная численность за тот же период.	Коэффициент приема кадров (Kпк), определяется отношением количества работников, принятых на работу за данный период, к

		среднесписочной численности за тот же период.
Количество принятых работников за данный период	Среднесписочная численность за тот же период	Коэффициент приема кадров
100	5000	0,02
250	5000	0,05
500	5000	0,1
$K_{об} = \frac{РП}{СО}$	РП – объем реализованной продукции; СО – средний остаток оборотных средств (рассчитывается как средняя хронологическая величина из остатков по месяцам).	Коэффициент оборачиваемости (Коб), который характеризует число кругооборотов, совершаемых ОС предприятия за определенный период, или показывает объем реализованной продукции, приходящейся на 1 руб.
Объем реализованной продукции	Средний остаток оборотных средств	Коэффициент оборачиваемости
20	100	0,2
50	100	0,5
75	100	0,75
$v = \frac{В}{Т}$	В – объем произведенной продукции; Т – затраты труда на производство продукции.	Показатель производительности труда (или выработки продукции в единицу времени – в).
Объем производственной продукции	Затраты труда на производство продукции	Показатель производительности труда
1000	100	10
2500	100	25
5000	100	50
$T = \frac{Д \cdot СО}{РП}$	РП – объем реализованной продукции; СО – средний остаток оборотных средств (рассчитывается как средняя хронологическая величина из остатков по месяцам); Д – число дней в периоде (360, 90, 30).	Длительность одного оборота (Т), которая находится делением количества дней в периоде на Коб.
Число дней в периоде	Средний остаток оборотных средств	Объем реализованной продукции
360	100	10000
90	100	5000
30	100	1000
Длительность одного оборота		
3,6		
1,8		
3		

Практическая работа №2 Бизнес –планирование.

Задания:

1. Определите, какие действия директора были не эффективными, не правильными.
2. Перечислите, какие ключевые моменты должны быть отражены в бизнес-плане новой фирмы?

Кейс «ЕвроМастер»

ООО «ЕвроМастер» - малое предприятие по оказанию услуг населению в области строительства и ремонта – было открыто в Москве в январе прошлого года. Офис находился на пересечении ул. Хачатуряна и ул. Декабристов (около станции метро Отрадное). Фирма специализировалась на выполнении работ по строительству дачных домиков, благоустройству территории и ремонту (отделке) квартир, включая услуги по мелкому ремонту (по схеме «Муж на час»). Арендванный офис представлял собой штабквартиру всех сотрудников: часть помещения предназначалась для переговоров с заказчиками и оформления документов (администратор с функцией менеджера по персоналу и 2 менеджера по продажам), кабинет – для директора, бухгалтера и сметчиков (2 человека), комната для рабочих (9 человек). Фирма работала без выходных, сотрудники работали по скользящему графику.

Со дня открытия фирмы было привлечено к сотрудничеству несколько магазинов по продаже строительных и отделочных материалов, находящихся в том же административном округе столицы. Там покупателям выдавались флаеры, с помощью которых они могли получить услугу в ООО «ЕвроМастер» со скидкой (чем больше сумма покупки – тем больше скидка в фирме).

Затем было решено ввести накопительные дисконтные карты с 5%-ной скидкой, которые выдавались заказчикам при заказе на определенную сумму. Таким образом, у населения был стимул для заказа работ и услуг именно в этом ООО.

Для привлечения заказчиков был снят рекламный ролик, который прокручивали несколько раз в день по местному телевидению, были напечатаны буклеты, установлены рекламные щиты на улице.

Выручка заметно выросла, но не в полной мере покрывала все расходы фирмы. Привлеченные рекламой и акциями заказчики звонили и приходили в офис, но мастеров на всех не хватало (приходилось ждать мастера по 2 недели), иногда заказчику отказывали в услуге, так как не было нужного специалиста в штате. Администратор нанимал рабочих мастеров в минимальном количестве, так как директор ограничивал количество денег в связи с тем, что их не хватало на все: на рекламу, заработную плату, инструмент, офисные принадлежности и т.д. К тому же начинался сезон отпусков, и городское население уезжало из города, в том числе на уже подготовленные к сезону дачи.

Для улучшения сложившейся ситуации директор (он же – собственник, учредитель этого ООО) решил провести акцию – на услуги по ремонту и отделке квартир, домов (дач) были сделаны скидки и каждому заказчику предоставлялась возможность выбрать себе в подарок еще и услугу «Муж на час». Удалось привлечь новых заказчиков и оказать большое количество услуг по ФОСметическому ремонту. Выручка возросла, но прибыли было недостаточно для покрытия уже образовавшихся в прошлые месяцы долгов.

Директор приходит к выводу, что выручка и прибыль недостаточные из-за неграмотности менеджеров по продажам (привлечению клиентов). Он принимает решение обучить персонал, закупить литературу по управлению продажами, заказать тренинги в фирме «БизнесПрофи» для всех сотрудников, отправить на курсы повышения квалификации сметчиков. Благодаря этому, квалификация сотрудников повысилась, но прибыль осталась прежней.

Бухгалтер предложил сократить затраты на заработную плату сотрудников, директор согласился и принял решение о переводе мастеров и сметчиков с повременной оплаты труда на сдельную (процентную) оплату. Однако сотрудникам процент от суммы заказа показался очень маленьким, и

тут же уволилось два мастера. Директор решает не набирать персонал, а сократить еще и менеджеров по продажам, возложив их функции на мастеров, администратора, бухгалтера, сметчиков. Расходы на заработную плату таким образом сократились.

Приближался «день рождения фирмы» - год со дня открытия. Директор принял решение устроить праздник по этому случаю, для организации которого нанял ИП «Антураж». В этот день проводилась беспроигрышная лотерея среди клиентов ООО «ЕвроМастер», каждый заказчик в этот день получал лотерейный билет. Было роздано много билетов и выдано много призов-сертификатов на выполнение ремонтных работ бесплатно. В день проведения праздника перед офисов собралось много народа, многие из них зашли в офис и заключили договоры об оказании ремонтно-строительных работ или заказали вызов сметчика, мастера на ближайшие недели. Сертификаты были разными: начиная от услуги «Замена лампочек» до работ по оклеиванию комнаты обоями или по благоустройству игровой зоны частного домовладения. Все заказчики были довольны своими призами.

Директор планировал, что все затраты окупятся, так как число клиентов увеличится, и они будут попутно заказывать и выполнение других работ в своих жилищах. Однако такие надежды не оправдались и число «крупных» заказов, договоров со значительной сметной стоимостью не увеличилось.

Финансовое положение ООО «ЕвроМастер» не улучшилось, поэтому директор решил лишить мастеров отдельной комнаты, объясняя тем, что они практически все время находятся на объектах. Освободившуюся площадь он сдал в субаренду ООО «Фасад», специализирующемуся на отделке фасадов домов различными материалами. То есть, директор сократил затраты на аренду офиса за счет платы субарендатора. Однако это не спасло ситуацию: заказчиков стало меньше, в том числе потому, что мастеров было мало и их приходилось долго ждать, в итоге заказчики обращались в другие фирмы.

В середине февраля ООО «ЕвроМастер» объявила о своем банкротстве и закрытии офиса. В настоящее время директор ищет новое помещение для

офиса (меньшей площадью) для того, чтобы открыть новую фирму, подобную по профилю ООО «ЕвроМастер».