

**Образовательное частное учреждение  
дополнительного профессионального образования  
«Центр компьютерного обучения «Специалист.Ру»  
Учебно-научного центра при МГТУ им. Н.Э. Баумана»  
(ОЧУ «Специалист.Ру»)**

123317, город Москва, Пресненская набережная, д. 8, строение 1, этаж 48, помещение  
484с, комната 4,

ИНН 7701345493, ОГРН 1037701927031

Утверждаю:

Директор ОЧУ «Специалист.Ру»



/Д.Г. Суровов/

« 16 МОСКВА 08 » 2017\_\_ года

**Дополнительная профессиональная программа  
повышения квалификации  
«подготовка и защита бизнес-плана»**

город Москва

Программа разработана в соответствии с приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 1 июля 2013 г. N 499 "Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам".

Повышение квалификации слушателей, осуществляемое в соответствии с программой, проводится с использованием модульного принципа построения учебного плана с применением различных образовательных технологий, в том числе дистанционных образовательных технологий и электронного обучения в соответствии с законодательством об образовании.

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации, разработана образовательной организацией в соответствии с законодательством Российской Федерации, включает все модули, указанные в учебном плане.

Содержание оценочных и методических материалов определяется образовательной организацией самостоятельно с учетом положений законодательства об образовании Российской Федерации.

Структура дополнительной профессиональной программы соответствует требованиям Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам, утвержденного приказом Минобрнауки России от 1 июля 2013 г. N 499.

Объем дополнительной профессиональной программы вне зависимости от применяемых образовательных технологий, должен быть не менее 16 академических часов. Сроки ее освоения определяются образовательной организацией самостоятельно.

Формы обучения слушателей (очная, очно-заочная, заочная) определяются образовательной организацией самостоятельно.

К освоению дополнительных профессиональных программ допускаются:

- лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование;
- лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

Для определения структуры дополнительной профессиональной программы и трудоемкости ее освоения может применяться система зачетных единиц. Количество зачетных единиц по дополнительной профессиональной программе устанавливается организацией.

Образовательная деятельность слушателей предусматривает следующие виды учебных занятий и учебных работ: лекции, практические и семинарские занятия, лабораторные работы, круглые столы, мастер-классы, мастерские, деловые игры, ролевые игры, тренинги, семинары по обмену опытом, выездные занятия, консультации, выполнение аттестационной, дипломной, проектной работы и другие виды учебных занятий и учебных работ, определенные учебным планом.

## **1. Цель программы:**

Научиться самостоятельно составлять бизнес-план для открытия своего бизнеса. Поэтапно реализовывать каждый пункт составленного бизнес- плана, корректировать его в процессе выполнения, определять эффективность проекта исходя из сложившейся ситуации на рынке и запросов клиентов.

Формирование базовых теоретических знаний и практических навыков, необходимых для разработки и презентации бизнес-плана для банков, инвесторов и государственных структур.

Выявление, изучение и анализ возможностей предприятия для определения конечных и промежуточных целей функционирования компании или проекта.

### Планируемый результат обучения:

В процессе обучения Слушатель получит навыки разработки бизнес-плана, формулировки бизнес-идеи в письменном виде. Изучит алгоритм создания типового бизнес-плана. Получит знания по расчёту рисков. Овладеет навыками защиты и презентации бизнес-проекта. Дополнительно Вы получите типовые варианты бизнес-планов по нескольким направлениям. В итоге сможет составить и защитить свой бизнес-план.

### Совершенствуемые компетенции

№	Компетенция	Направление подготовки
		ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ СТАНДАРТ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ПО НАПРАВЛЕНИЮ ПОДГОТОВКИ 380301 ЭКОНОМИКА (УРОВЕНЬ БАКАЛАВРИАТА)
		Код компетенции
1	способен собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов	ПК-1
2	способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов	ПК-2
3	способен выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами	ПК-3
	Способность на основе описание экономических процессов и явлений строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты	ПК-4
	способен анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений	ПК-5

### После окончания обучения Слушатель будет знать:

- Порядок составления бизнес-плана и список разделов, которых обязательно необходимо в нем рассмотреть;

- Алгоритм расчёта чистой приведённой стоимости инвестиционного проекта;
- Как определить внутреннюю норму доходности, индекс рентабельности и период окупаемости инвестиционного проекта;
- Методику выбора инвестиционного проекта по проценту доходности.

#### После окончания обучения Слушатель будет уметь:

- Письменно формулировать свою бизнес-идею или идею проекта
- Составлять и презентовать план
- Рассчитывать основные финансовые показатели
- Делать доработки по результатам презентации и защиты

Категория слушателей: начинающие своё дело, опытные владельцы бизнеса, руководители, открывающие новое направление или планирующих привлечь заёмные средства под свои проекты.

Требования к предварительной подготовке:

1. Не требуется.

Срок обучения: 20 академических часа.

Форма обучения: очная, очно-заочная, заочная. По желанию слушателя форма обучения может быть изменена и/или дополнена.

Режим занятий: дневной, вечерний, группы выходного дня.

№ п/п	Наименование модулей по программе	Общая трудоемкость (акад. часов)	В том числе		СРС
			Лекций	Практических занятий	
1	Что такое бизнес-план	2	2	0	0
2	Сбор информации и алгоритм составления бизнес-плана	8	6	2	0
3	Финансовая эффективность бизнес-плана	4	0	4	0
4	Анализ рисков бизнес-плана	4	2	2	0
5	Основы презентации и проверки бизнес-плана	2	0	2	0
	Итого:	20	10	10	0
	Итоговая аттестация	Тестирование (зачет)			

Для всех видов аудиторных занятий академический час устанавливается продолжительностью 45 минут.

Количество аудиторных занятий при очно-заочной форме обучения составляет 20-25% от общего количества часов.

## 2. Календарный учебный график

Календарный учебный график формируется при осуществлении обучения в течение всего календарного года. По мере набора групп слушателей по программе составляется календарный график, учитывающий объемы лекций, практики, самоподготовки, выезды на объекты.

Неделя обучения	1	2	3	4	5	6	7	Итого часов
	пн	вт	ср	чт	пт	сб	вс	
1 неделя	4	4	4	4	4ИА	-	-	20
Итого:								20
Примечание: ИА – Итоговая аттестация (тестирование)								

## 1. Рабочие программы учебных предметов

### Модуль 1. Что такое бизнес-план.

2

- Определение главной цели работы компании.
- Из чего состоит бизнес-план?
- Рекомендуемые формы бизнес планов для банков и для особых экономических зон.
- Услуги на рынке. Купить или делать самому?

### Модуль 2. Сбор информации и алгоритм составления бизнес-плана.

8

- Разработка и анализ стратегической составляющей бизнес-плана.
- Определение сил управляющих и изменяющих рынок продаваемых товаров.
- насыщение рынка.
- Предпочтения покупателей и изменение их вкусов.
- Влияние на бизнес экономической ситуации в России и в мире.
- Этапы развития бизнеса:
  - Внедрение;
  - Рост;
  - Зрелость;
  - Спад.
- Анализ тактической составляющей бизнес плана.
- Проведение SWOT анализа.
- Анализ сегментации рынка и способ её определения.
- Определение целевых рынков:
  - Первичного;
  - Вторичного;
  - Третичного.
- Позиционирование товаров и услуг.
- Бренд и условия, способствующие развитию бренда.
- Анализ прибыльности сегментов рынка.
- Выбор стратегии охвата рынка:
  - Не дифференцируемый маркетинг;
  - Дифференцируемый маркетинг;
  - Концентрированный маркетинг.
- Разработка ценовой политики компании:
  - Алгоритм определения цен на основные товары и услуги;
  - Дополнительные продажи;
  - Принцип «Паровоза»;

- Факторы, которые необходимо учитывать при установлении цены.
- Разработка итоговой ценностной значимости продаваемых товаров или оказываемых услуг.
- Разработка процесса реализации товаров и услуг.
- Внедрение маркетинговой информационной системы.
- Планирование эффективной обратной связи от клиентов.

### **Модуль 3. Финансовая эффективность бизнес-плана.**

4

- Постоянные и переменные затраты.
- Точка безубыточности.
- Маржинальная прибыль.
- Определение ставки дисконтирования.
- Основные финансовые показатели:
  - Чистая приведённая стоимость – NPV;
  - Внутренняя норма доходности– IRR;
  - Индекс рентабельности;
  - Период окупаемости.
- Знакомство с функциями EXCEL для расчёта:
  - Чистой приведённой стоимости;
  - Внутренней нормы доходности.

### **Модуль 4. Анализ рисков бизнес-плана.**

4

- Определение рисков.
- Положительные и отрицательные риски.
- Управление рисками.
- Методы сбора и анализа информации:
  - Мозговой штурм;
  - Метод Дельфи;
  - Метод анализа зависимости;
  - Диаграмма Торнадо.
- Составление матрицы рисков бизнес-плана.
- Разработка стратегий реагирования на положительные и отрицательные риски.
- Светофор рисков.
- Методика расчёта рисков.
- Риски, учитываемые в бизнес-плане.

### **Модуль 5. Основы презентации и проверки бизнес-плана.**

2

- Как проводится проверка составленного бизнес-плана?
- Как оформлять бизнес-план.
- Что говорить и что не говорить.
- Как отвечать на вопросы.

## **2. Организационно-педагогические условия**

Соблюдение требований к кадровым условиям реализации дополнительной профессиональной программы:

а) преподавательский состав образовательной организации, обеспечивающий образовательный процесс, обладает высшим образованием и стажем преподавания по изучаемой тематике не менее 1 года и (или) практической работы в областях знаний, предусмотренных модулями программы, не менее 3 (трех) лет;

б) образовательной организацией наряду с традиционными лекционно-семинарскими занятиями применяются современные эффективные методики преподавания с применением интерактивных форм обучения, аудиовизуальных средств, информационно-телекоммуникационных ресурсов и наглядных учебных пособий.

Соблюдение требований к материально-техническому и учебно-методическому обеспечению дополнительной профессиональной программы:

а) образовательная организация располагает необходимой материально-технической базой, включая современные аудитории, библиотеку, аудиовизуальные средства обучения, мультимедийную аппаратуру, оргтехнику, копировальные аппараты. Материальная база соответствует санитарным и техническим нормам и правилам и обеспечивает проведение всех видов практической и дисциплинарной подготовки слушателей, предусмотренных учебным планом реализуемой дополнительной профессиональной программы.

б) в случае применения электронного обучения, дистанционных образовательных технологий каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечивается индивидуальным неограниченным доступом к электронной информационно-образовательной среде, содержащей все электронные образовательные ресурсы, перечисленные в модулях дополнительной профессиональной программы.

### **3. Формы аттестации и оценочные материалы**

Образовательная организация несет ответственность за качество подготовки слушателей и реализацию дополнительной профессиональной программы в полном объеме в соответствии с учебным планом.

Оценка качества освоения дополнительной профессиональной программы слушателей включает текущий контроль успеваемости и итоговую аттестацию.

Результаты итоговой аттестации слушателей ДПП в соответствии с формой итоговой аттестации, установленной учебным планом, выставляются по двух бальной шкале («зачтено\незачтено»).

Слушателям, успешно освоившим дополнительную профессиональную программу и прошедшим итоговую аттестацию, выдается удостоверение о повышении квалификации.

Слушателям, не прошедшим итоговой аттестации или получившим на итоговой аттестации неудовлетворительные результаты, а также лицам, освоившим часть дополнительной профессиональной программы и (или) отчисленным из образовательной организации, выдается справка об обучении или о периоде обучения по образцу, самостоятельно устанавливаемому образовательной организацией.

Результаты итоговой аттестации заносятся в соответствующие документы.

### **4. Вопросы к Итоговой аттестации**

#### **Вопрос 1/50**

Что является главной целью работы компании в хорошем бизнес-плане?

**Выберите один ответ:**

- Удовлетворение запросов клиентов и партнёров фирмы.
- Увеличение объёмов продаж.
- Получение прибыли.

#### **Вопрос 2/50**

Для чего в бизнес-плане необходимо представить положение дел в вашей отрасли?

**Выберите один ответ:**

- Для оценки объёма необходимого финансирования.
- Для оценки того, когда инвестор сможет окупить вложенные инвестиции.
- Для оценки уровня конкуренции и потенциальных возможностей.

### **Вопрос 3/50**

Какие проекты стоит принять к реализации, что бы они были финансово оправданы?

**Выберите один ответ:**

- Если Индекс рентабельности больше ставки дисконтирования.
- Если Индекс рентабельности больше 0.0
- Если Индекс рентабельности больше 1.0

### **Вопрос 4/50**

Для каких групп пользователей составляется бизнес-план?

**Выберите один ответ:**

- Для внутренних групп пользователей.
- Для внешних групп пользователей.
- Для внешних и внутренних групп пользователей.

### **Вопрос 5/50**

Из каких частей состоит бизнес-план?

**Выберите один ответ:**

- Из плана продаж и плана получения финансирования.
- Из идеи бизнес плана, плана продаж и финансовой части.
- Из маркетинговой части и финансовой части.

### **Вопрос 6/50**

Для чего в бизнес-плане необходимо объяснить, как компания финансировалась до настоящего момента?

**Выберите один ответ:**

- Для обоснования того, что предыдущее финансирование прекратилось и сейчас компании необходимо новое финансирование.
- Для того, что бы инвестор понял, что компания сможет реализовать бизнес-план.
- Для того, что бы инвестор понял, какими путями ранее осуществлялось финансирование компании.

### **Вопрос 7/50**

На что больше всего влияет период окупаемости инвестиционного проекта?

**Выберите один ответ:**

- На уровень риска.
- На внутреннюю норму доходности.
- На чистую приведённую стоимость.

### **Вопрос 8/50**

По какому показателю необходимо оценивать финансовую эффективность продаж товара?

**Выберите один ответ:**

- По прибыли.
- По объёму реализации.
- По марже.

### **Вопрос 9/50**

На каких этапах развития бизнеса число компаний, работающих в этом бизнесе, будет максимальное?

**Выберите один ответ:**

- На этапе роста.
- На этапе спада.
- На этапе зрелости.

### **Вопрос 10/50**

В какой последовательности необходимо осуществлять процесс целевого маркетинга?

**Выберите один ответ:**

- Сегментация рынка, потом определение целевого рынка и в конце позиционирование.

- Определение целевого рынка, потом сегментация рынка и в конце позиционирование.
- Позиционирование, потом сегментация рынка и в конце определение целевого рынка покупателей.

### **Вопрос 11/50**

Что не является методом сбора информации для выработки правильного решения по рискам?

**Выберите один ответ:**

- Метод Дельфи.
- Принцип паровоза.
- SWOT анализ.

### **Вопрос 12/50**

Какую стратегию охвата рынка необходимо использовать на однородном рынке?

**Выберите один ответ:**

- Стратегию концентрированного маркетинга.
- Стратегию дифференцированного маркетинга.
- Стратегию недифференцированного маркетинга.

### **Вопрос 13/50**

В какой области, при написании бизнес-плана, возникают наибольшие ошибки, приводящие к убыткам при реализации бизнес-плана?

**Выберите один ответ:**

- Уровень накладных расходов оказывается больше.
- План продаж часто составляется с завышением.
- Себестоимость продаваемых товаров или оказываемых услуг оказывается существенно выше.

### **Вопрос 14/50**

Чему равна точка безубыточности, если цена реализации равна 80, себестоимость 30, а накладные расходы 2400?

**Выберите один ответ:**

- 48 штук.

- 80 штук.
- 30 штук.

### **Вопрос 15/50**

От чего зависит ставка дисконтирования?

**Выберите один ответ:**

- От уровня риска.
- От суммы инвестирования.
- От срока инвестирования.

### **Вопрос 16/50**

В какой инвестиционный проект Вы бы вложили деньги в первую очередь?

**Выберите один ответ:**

- В проект с максимальной чистой приведённой стоимостью.
- В проект с наиболее быстрой окупаемостью.
- В проект с максимальной внутренней нормой доходности.

### **Вопрос 17/50**

Для чего необходимо указывать информацию о владельцах компании, ее юридическом статусе в бизнес-плане?

**Выберите один ответ:**

- Для оценки предыдущего опыта работы компании в данной области.
- Для понимания того, у кого требовать обратно деньги, если бизнес-план не получит прибыль.
- Для оценки уровня налоговой нагрузки.

### **Вопрос 18/50**

По каким двум измерениям строится матрица рисков?

**Выберите один ответ:**

- Вероятность риска и сила его воздействия.
- Сила воздействия риска и ожидаемое время наступления риска.
- Ожидаемое время наступления риска и его вероятность.

### **Вопрос 19/50**

Как по-другому называется дисконтированная норма прибыли?

**Выберите один ответ:**

- Чистая приведённая стоимость.
- Внутренняя норма доходности.
- Индекс рентабельности.

### **Вопрос 20/50**

Что не является стратегией реагирования на положительные риски?

**Выберите один ответ:**

- Усиление.
- Использование.
- Передача.

### **Вопрос 21/50**

Какие расходы являются постоянными?

**Выберите один ответ:**

- Услуги по монтажу оборудования у клиента.
- Реклама.
- Доставка товара от поставщика до склада.

### **Вопрос 22/50**

Какие расходы являются переменными?

**Выберите один ответ:**

- Премияльная часть заработной платы отдела продаж.
- Затраты на лицензирование продукции.
- Аренда склада для продаваемой продукции.

### **Вопрос 23/50**

Какие расходы являются переменными?

**Выберите один ответ:**

- Заработная плата директора.
- Аренда офиса.
- Премияльная часть заработной платы отдела продаж.

### **Вопрос 24/50**

Что необходимо делать в процессе реализации бизнес-плана по рискам входящим в жёлтую зону матрицы рисков?

**Выберите один ответ:**

- Игнорировать.
- Управлять.
- Наблюдать.

### **Вопрос 25/50**

На каких этапах развития бизнеса затраты компании будут максимальные?

**Выберите один ответ:**

- На этапе внедрения.
- На этапе зрелости.
- На этапе роста.

### **Вопрос 26/50**

Какую стратегию охвата рынка необходимо использовать, если конкуренты используют сегментацию?

**Выберите один ответ:**

- Стратегию концентрированного маркетинга.
- Стратегию дифференцированного маркетинга.
- Стратегию недифференцированного маркетинга.

### **Вопрос 27/50**

Когда рекомендуется составлять краткое резюме бизнес-плана?

**Выберите один ответ:**

- После написания бизнес-плана.
- Перед составлением бизнес-плана.

- В процессе написания бизнес-плана.

### **Вопрос 28/50**

Компания продает столы, стулья и тумбочки. Какие расходы уменьшают маржу от реализации стульев?

**Выберите один ответ:**

- Затраты на аренду склада.
- Затраты на доставку стульев.
- Затраты на аренду склада, если на складе хранятся только стулья.

### **Вопрос 29/50**

Какие методы не используются для анализа рисков?

**Выберите один ответ:**

- Метод анализ зависимостей.
- Диаграмма "Торнадо".
- Оценка по чистой приведённой стоимости.

### **Вопрос 30/50**

Какой финансовый отчёт является наиболее важным в бизнес-плане?

**Выберите один ответ:**

- Отчёт о движении денежных средств.
- Отчёт о прибылях и убытках.
- Баланс.

### **Вопрос 31/50**

Какой функцией в EXCEL можно рассчитать точную ставку процентов, полученных от инвестиций дохода в течение срока их вложений?

**Выберите один ответ:**

- = ЧПС()
- = ПЛТ()
- = ВСД()

### **Вопрос 32/50**

Что необходимо делать в процессе реализации бизнес-плана по рискам входящим в зелёную зону матрицы рисков?

**Выберите один ответ:**

- Игнорировать.
- Управлять.
- Наблюдать.

### **Вопрос 33/50**

В какой целевой рынок входят клиенты, которые в состоянии покупать товар или услугу, но менее готовы и хотят это делать?

**Выберите один ответ:**

- В первичный целевой рынок.
- В третичный целевой рынок.
- Во вторичный целевой рынок.

### **Вопрос 34/50**

На основании чего необходимо принимать решение о рекламе?

**Выберите один ответ:**

- На основании количества поступивших звонков.
- На основании стоимости рекламы.
- На основании информации о целевом рынке.

### **Вопрос 35/50**

Используется или нет стоимость денег при расчёте периода окупаемости?

**Выберите один ответ:**

- Стоимость денег используется при расчёте периода окупаемости, если инвестиционный проект получается убыточным.
- Стоимость денег используется при расчёте периода окупаемости.
- Стоимость денег не используется при расчёте периода окупаемости.

### **Вопрос 36/50**

Какие расходы являются постоянными?

**Выберите один ответ:**

- Себестоимость товара.
- Расходы по доставке товара покупателям.
- Налог на имущество.

### **Вопрос 37/50**

Какой функцией в EXCEL можно рассчитать приведённую стоимость чистых поступлений денежных средств минус первоначальные инвестиционные затраты на проект капиталовложений?

**Выберите один ответ:**

- = ВСД()
- = ЧПС()
- = ПЛТ()

### **Вопрос 38/50**

О чем говорит тот факт, что если после проработки бизнес-плана менеджер не знает что можно добавить, если ему выделяют 120% запрашиваемых средств?

**Выберите один ответ:**

- Это говорит о том, что все затраты выверены в бизнес-плане.
- Это говорит о том, что бизнес-план необходимо отправить на доработку.
- Это говорит о том, что менеджер считает, что дополнительные затраты не принесут ожидаемой выгоды.

### **Вопрос 39/50**

Для расчёта точки безубыточности необходимо:

**Выберите один ответ:**

- Постоянные издержки разделить на переменные издержки.
- Постоянные издержки разделить на маржу с одной единицы продукции.
- Маржу с одной единицы продукции разделить на постоянные издержки.

### **Вопрос 40/50**

На каких этапах развития бизнеса уровень конкуренции будет максимальным?

**Выберите один ответ:**

- На этапе насыщения.
- На этапе роста.
- На этапе зрелости.

### **Вопрос 41/50**

Что необходимо делать в процессе реализации бизнес-плана по рискам, входящим в красную зону матрицы рисков?

**Выберите один ответ:**

- Игнорировать.
- Управлять.
- Наблюдать.

### **Вопрос 42/50**

В какой целевой рынок входят клиенты, которые в высшей степени готовы, способны и хотят получить товар или услугу?

**Выберите один ответ:**

- В третичный целевой рынок.
- Во вторичный целевой рынок.
- В первичный целевой рынок.

### **Вопрос 43/50**

Какую стратегию охвата рынка необходимо использовать, если ресурсы компании ограничены?

**Выберите один ответ:**

- Стратегию недифференцированного маркетинга.
- Стратегию концентрированного маркетинга.
- Стратегию дифференцированного маркетинга.

### **Вопрос 44/50**

Что не является стратегией реагирования на негативные риски?

**Выберите один ответ:**

- Совместное использование.

- Снижение.
- Планирование.

### **Вопрос 45/50**

Кто является пользователем маркетинговой информационной системы?

**Выберите один ответ:**

- Руководители и сотрудники компании.
- Руководители и внешние пользователи.
- Руководители, внешние пользователи и сотрудники компании.

### **Вопрос 46/50**

Какие расходы уменьшают маржу от оказанных медицинских услуг?

**Выберите один ответ:**

- Затраты на аренду медицинского кабинета врача.
- Затраты на рекламу данного вида медицинских услуг.
- Стоимость использованных расходных материалов.

### **Вопрос 47/50**

В какой части бизнес-плана должно находиться краткое резюме?

**Выберите один ответ:**

- В середине бизнес-плана.
- В конце бизнес-плана.
- В начале бизнес-плана.

### **Вопрос 48/50**

О чем говорит тот факт, что если после проработки бизнес-плана менеджер не знает от чего можно отказаться, если ему дадут только 80% запрашиваемых средств?

**Выберите один ответ:**

- Это говорит о том, что менеджер считает, что дополнительные затраты не принесут ожидаемой выгоды.
- Это говорит о том, что бизнес-план необходимо отправить на доработку.
- Это говорит о том, что все затраты важны для реализации проекта.

### **Вопрос 49/50**

От чего не зависит оптимальная цена на продаваемые товары, при которой прибыль максимальная?

**Выберите один ответ:**

- От величины накладных расходов.
- От себестоимости продаваемых товаров.
- От эластичности спроса на продаваемые товары.

### **Вопрос 50/50**

В какой целевой рынок входят клиенты, которые не в состоянии покупать товар или услугу, но эта возможность у них может появиться?

**Выберите один ответ:**

- В третичный целевой рынок.
- Во вторичный целевой рынок.
- В первичный целевой рынок.