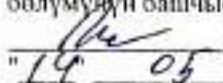


КЫРГЫЗ РЕСПУБЛИКАСЫНЫН БИЛИМ БЕРҮҮ ЖАНА ИЛИМ
МИНИСТРЛИГИ
ОШ МАМЛЕКЕТТИК УНИВЕРСИТЕТИ

Макулданылды
ОшМУнун окутуунун сапаты
жана методикалык камсыздоо
бөлүмүнүн башчысы, п.и.к., доцент
 М.М.Былыкова
"14 05" 2025-ж.



580700 «Бизнести башкаруу» багыты боюнча 2024-2025-окуу жылына
карата бүтүрүүчүлөрдү жыйынтыктоочу мамлекеттик
аттестациялоонун программасы

Квалификациясы – бакалавр

Ош - 2025

Перечень заданий для государственной аттестации выпускников по направлению 580700 "Управление бизнесом" (бакалавр)

№	РО ООП	Компетенции	Вопросы и задания	Дисциплины	Примечание
1	<p>РО₁ – Способен использовать базовые положения математических, естественных, гуманитарных, экономических наук в профессиональной работе и самостоятельно приобретать новые знания.</p> <p>РО₂ – Кесиптик иште математикалык, табигый, гуманитардык, экономикалык илимдердин базалык жоболорун жана өз алдынча жаңы билимдерди колдонууга жондоомуу</p>	<ul style="list-style-type: none"> • владеет целостной системой научных знаний об окружающем мире, способен ориентироваться в ценностях жизни, культуры (ОК-1); • способен использовать базовые положения математических /естественных/ гуманитарных/ экономических наук при решении профессиональных задач (ОК-2); • способен приобрести новые знания самостоятельно 	<p>1. Расскажите о теории матриц при решении экономических задач</p> <p>Матрицалар теориясынын экономикалык маселелерди чыгаруудагы колдонулуусун айтып бергиле</p> <p>2. Перечислите каковы основные составляющие денежного оборота и функции денег?</p> <p>Акча жүгүртүүнүн жана акча функцияларынын негизги түзүүчүлөрү кандай, атап бергиле?</p> <p>3. Охарактеризуйте прибыль как экономическую категорию</p> <p>Экономикалык категория катары пайданы муноздугду</p> <p>4. Раскройте сущность и функции финансов, их роль в системе денежных отношений. Каковы основы использования финансов в общественном производстве?</p> <p>Каржынын коомдук кайра өндүрүштө колдонулуусунун негизи кандай?</p> <p>Каржынын маанисин, функцияларын жана анын акча мамилелер системасындагы ролун ачып бергиле.</p> <p>5. Разработайте предложения по совершенствованию коммуникационного процесса в организации, оформите их в виде схемы коммуникаций</p> <p>Уюмдагы коммуникациялык процессти өркүндөтүү боюнча сунуштарды иштеп чыккыла жана аларды коммуникациялык схема түзүүдө чагылдыргыла</p> <p>6. Раскройте суть основных факторов, определяющих конкурентоспособность продукции, делайте выводы</p>	<p>Математика</p> <p>Финансовая математика</p> <p>Философия</p> <p>Введение в экономику</p> <p>Микроэкономика</p> <p>Макроэкономика</p>	

	<p>информационных технологий (ОК-3);</p> <ul style="list-style-type: none"> • способен понимать и применять традиционные и инновационные идеи, находить подходы к их реализации и участвовать в работе над проектами используя базовые методы исследовательской деятельности (ОК-4); • способен анализировать и оценивать социально-экономические и культурные последствия новых явлений в науке, технике и технологии, профессиональной сфере (ОК-5). 	<p>Продукцияны атаандаштык жондөмдүүлүгүн аныктоочу негизги факторлордун маңызын ачып бергиле, тыянак чыгаргыла.</p> <p>7. Изложите суть эквивалентных процентных ставок (простой, сложный и непрерывные проценты). Эквивалентүү проценттик ставкалардын маңызын түшүндүрүп бергиле (жөнөкөй, татаал жана үзгүлтүксүз проценттер боюнча)</p> <p>8. Выручка предприятия в 2020 году составила 2 500 000 сом. Предприятие получило прибыль 350 000 сомов. Рассчитайте издержки предприятия за данный период.</p> <p>2020-жылы ишкананын жалпы түшкөн кирешеси 2 500 000 сомду түзгөн. Ишкана 350 000 сом пайда алган. Ошол аралыктагы ишкананын чыгымдарын эсептегиле.</p> <p>9. Спрос на сувенир «Персона» составлял 10000 шт. по 20 сом. Менеджер по продукту определил, что если поднять цену на 2 сом, то спрос сократится на 1200 шт.</p> <p>А) Какова новая цена эластичность спроса на этот сувенир?</p> <p>Б) На каком уровне сохранить цену?</p> <p>“Персона” азем белегине болгон суроо-талап 20 сомдон 10000 даананы түзгөн. Ишкананын менеджери эгерде бааны 2 сомго жогорулатса суроо-талап 1200 даанга кыскараарын аныктаган.</p> <p>А) Бул азем белекке болгон суроо-талаптын баа ийкемдүүлүгү кандай?</p> <p>Б) Товарга болгон бааны кайсы деңгээлде сактоо керек экендигин эсептегиле.</p>	<p>Кыргызский язык Русский язык Этика делового общения</p>
2	<p>PO₂ – Способен осуществлять деловое общение, аргументировано и аргументированно и</p>	<p>10. Объясните роль бухгалтерского баланса на предприятиях, расскажите об элементах баланса</p> <p>Ишкананын бухгалтерлик балансынын ролун түшүндүрүп жана баланстын элементтери жөнүндө айтып бергиле</p>	

<p>ясно выражать свои мысли на государственном и официальном языках. владеет одним из иностранных языков на уровне социального общения.</p>	<p>речь на государственном и официальном языках (ИК-2);</p> <ul style="list-style-type: none"> • владеть одним из иностранных языков на уровне социального общения (ИК-3); • способен осуществлять деловое общение: публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловую переписку, электронные коммуникации (ИК-4) 	<p>11. В трудовой коллектив, где имеется конфликт между двумя группировками по поводу внедрения новых форм работы, пришёл новый руководитель, приглашённый со стороны. Каким образом ему лучше, по вашему мнению, действовать, чтобы нормализовать психологический климат в коллективе?</p> <p>Эмгек жамааттын ичинде иштин жаны формасын киргизүү боюнча эки тайпанын ортосунда икир-келішпестик болуп жаткан жерге сырттан чакырылган жаны жетекчи келди. Сиздин оюңуз боюнча, жамааттагы психологиялык климатты жакшыртуу үчүн жаны жетекчи кандай иш-аракеттерди жасашы керек?</p> <p>12. Обсудите формы, особенности делового общения и проанализируйте основные этапы и тактические приемы ведения переговоров</p> <p>Иштиктүү баарлашуунун формаларын, өзгөчөлүктөрүн талкуулагыла жана сүйлөшүү жүрүзүүнүн негизги этаптарын жана тактикалык усулдарын талдагыла</p> <p>13. Вам трудно перед аудиторией говорить. Вы не можете собраться, даже перед небольшой группой. Каковы методы подготовки к выступлению? Как приобрести уверенность в себе? О чём надо помнить в процессе выступления, какие соблюдать правила?</p> <p>Сиз үчүн аудиториянын алдында сүйлөө кыйын. Жада калса анча чоң эмес тайпанын алдында да сиз өзүңүздү чогулта албайсыз. Чыгууга даярдануунун кандай ыкмаларын колдонуу керек? Өзүңүзгө ишеништи кандай пайда кылуу керек? Сүйлөө процессинде эмнелерди ойлоо керек жана кандай жоболорду сактоо керек? Окуярады билдиргиле</p>	<p>Управления человеческими ресурсами</p>
<p>3</p>	<p>РО₃ – Владет основными методами и навыками</p>	<p>14. Перечислите основные методы планирования заработной платы</p> <p>Эмгек акыны пландаштыруунун негизги ыкмаларын санап бергиле</p>	<p>Информатика Статистика</p>

<p>использования компьютерных программ для получения, хранения и переработки информации.</p> <p>PO₃ – Маалыматтарды алуу, сактоо жана кайра иштетүү үчүн компьютердик программаларды колдонуунун негизги усулдарын жана көндүмдөрүн колдоно алат</p>	<p>хранения переработки информации, навыками работы с компьютером, как средством управления информацией, в том числе в глобальных компьютерных сетях и корпоративных информационных системах (ИК-5);</p> <ul style="list-style-type: none"> • владеет методами и программными средствами обработки деловой информации, способен взаимодействовать со службами информационных технологий эффективно использовать корпоративные информационные системы (ПК-17); <p>• владеет методами сбора, обработки, анализа и обобщения научно-технической информации, передового отечественного</p>	<p>15. Опишите процесс обработки и анализа экономической информации средствами информационных технологий</p> <p>Экономикалык маалыматтарды топтоо, кайра иштетүү жана анализ жүргүзүү процесстериндеги маалыматтык технологиялардын каражаттарынын колдонулушун айтып бергиле</p> <p>16. Перечислите виды угроз информационной безопасности. Объясните в чем заключаются основные методы и средства защиты?</p> <p>Маалымат коопсуздугуна таасир этүүчү коркунучтардын түрлөрүн атагыла. Маалыматтарды коргоонун негизги каражаттарынын жана ыкмаларынын маанзы эмнеде тушундуруп бергиле</p> <p>17. Охарактеризуйте современную интернет-технологии и ее влияние на экономику</p> <p>Заманбап интернет-технологияларына мүнөздөмө берип, алардын экономикага тийгизген таасирин айтып бергиле</p> <p>18. Сформулируйте предложения по совершенствованию маркетинговой деятельности предприятия и проанализируйте методы маркетинговой исследования при определении спроса потребителей</p> <p>Ишкананын маркетингдик ишмердүүлүгүн өркүндөтүү боюнча сураш бергиле жана керектөөчүлөрдүн суроо-талабын аныктоодогу маркетингдик изилдөөнүн ыкмаларын талдагыла</p> <p>19. Определите возможности выхода на рынок малого предприятия и его долю на рынке услуг по автомобильке. Исходные данные. По статистическим данным, удельный вес затрат, которые потребитель расходует на непродовольственные нужды, составляет 52 %; из них на жилье и коммунальные услуги - 50 %. на образовательные нужды - 26 %. Средняя стоимость мойки автомобиля - 8600 сом в месяц. Среднемесячный</p>	<p>Экономика предприятия Управления технологиями предприятия Маркетинг</p> <p>на</p>
---	---	---	--

4	<p>PO₂ – Умеет работать в коллективе на основе принципов толерантности и демократии, применяет полученные знания для рационального использования ресурсов</p> <p>PO₄ – Ресурстарды рационалдуу колдонууда билимдерин колдоно алат толеранттуулуктун,</p>	<p>зарубежного опыта в области экономики и менеджмента (ПК-22)</p> <ul style="list-style-type: none"> • способен к социальному взаимодействию на основе принятых в обществе моральных и правовых норм, проявляет уважение к людям, толерантность к другой культуре, готовность к поддержанию партнерских отношений (СЛК-1); • умеет критически оценивать свои достоинства и недостатки, наметить 	<p>доход - 58000 сом. Количество возможных потребителей - 700 000 чел. Количество возможных клиентов малого предприятия в месяц - 480 чел.</p> <p>Статистикалык маалыматар боюнча керектоочу азык-түлүк эмес багыттагы керектоолорго жалпы чыгымдардын салыштырмалуу салмагынын 52 пайызын түзөт, анын ичинде турак-жай жана коммуналдык тейлөөлөргө – 50%, Билим берүү керектоолоруно-26% чыгымдайт. Автоунаа жууунун (тазалоону) бир айдагы орточо наркы 8600 сомду түзөт. Орточо айлык киреше 58000 сом. Керектоочүлөрдүн саны 700 000 адам. Бул кичи ишкананын бир айдагы мүмкүнчүлүктүү кардарларынын саны 480 адам.</p> <p>Жогорудагы маалыматтардын негинде кичи ишкананын рынокко чыгуу мүмкүнчүлүгүн жана анын автоунаа жуу рыногунагы улушун аныктагыла.</p>	<p>Экономика и социология труда Мотивационный менеджмент Экономика природопользования Менеджмент Операционный менеджмент</p>	
			<p>20. Перечислите и раскройте суть методов распределения косвенных расходов по видам продукции.</p> <p>Продукциянын түрлөрү боюнча кыйыр чыгымдарды болуштүрүүнүн ыкмаларын эсептегиле жана алардын маңызын ачып бергиле</p> <p>21. Объясните, почему происходит разделение прав собственности и полномочий управления?</p> <p>Эмне үчүн башкаруудагы ыйгарым укуктарды жана менчик укуктарын болуштүрүү жүргүзүлөт, түшүндүрүп бергиле</p> <p>22. Скажем, Вас назначили менеджером рабочей группы, которой характерна слабая сплоченность. Как вы поступите в подобной ситуации? По каким параметрам Вы можете определить неформального лидера группы?</p> <p>Айталы, сизди начар уюмдуу жумушчу топко менеджер кылып дайындады. Мындай учурда кандай</p>		

<p>ресурстарды сарамжалдуу колдонууда билимдерин алган колдоно алат</p>	<p>пути и средства развития и устранения недостатков (СЛК-2);</p> <ul style="list-style-type: none"> • способен и готов к диалогу на основе ценностей гражданского демократического общества, способен занимать активную гражданскую позицию (СЛК-3); • способен использовать полученные знания, необходимые для здорового образа жизни, охраны природы и рационального использования ресурсов (СЛК-4); • способен работать в коллективе, в том числе над междисциплинарными проектами (СЛК-5). 	<p>чара көрсүзү? Кандай параметрлер менен сиз топтун неформалдык лидерин аныктайсыз?</p> <p>23. <i>Стереогитий нормативным методом илктиний фонд зароботной платы по предиритию.</i></p> <p>Исходные данные. Фактический фонд заработной платы по предиритию в базисном году составил 73932,8 тыс. сом. Фактический объем производства чистой продукции в базисном году составил 205735,6 тыс. сом. Планируемый рост объема производства – 5%, заработной платы – 2%, производительности труда – 5%.</p> <p>Теменку маалыматтардын негизинде нормативдик ыкма менен ишкананын пландык эмгек акы фондун аныктагыла.</p> <p>Былыркы жылы ишкананын иш жүзүндөгү эмгек акы фонду 73932,8 миң сомду түзгөн. Ал эми иш жүзүндөгү өндүрүлгөн таза продукциянын суммасы 205735,6 миң сом. Быылкы жылы өндүрүштүн көлөмүнүн 5%га, эмгек акыны 2%га, эмгек өндүрүмдүүлүгүн 5%га жогорулатуу пландаштылырган.</p> <p>24. Проанализируйте проявление национальных факторов организационной культуры на предиритиях. Докажите, что организационная культура играет одну из важнейших ролей в успешном функционировании современной организации</p> <p>Ишканалардагы уюштуруучулук маданияттын улуттук факторлорунун пайда болуусун талдагыла. Уюштуруучулук маданият заманбап ишкананын ийгиликтуу кызматташуусундагы негизги ролдордун бирин ойнотууганын далилдегиле</p> <p>25. Сөзөшкөнү у директора фирмы «Атлант». Подводились итоги работы за первый квартал текущего года. Ситуация на рынке холодильников изменилась, в результате чего на складах фирмы скопилось большое количество нерезализованной продукции. Директором фирмы все</p>
---	--	--

обвинения за улушения были возложены на коммерческого директора А.Бекенова. В свою очередь А.Бекенов уведомил участников совещания о том, что уже в январе у него появилась тревога по поводу реализации холодильников и поэтому он дал устное указание начальнику отдела маркетинга Н.Асанову определить конфигурацию рынка на февраль и март. Асанов же на выдвинутые обвинения ответил, что он об этом впервые слышит. Возник конфликт.

Разработайте модель конфликтного управления конфликтом, решите конфликтную ситуацию.

“Атлант” фирмасынын директорунда чогулуш. Учурдагы жылдын I-кварталынын иштеринин жыйынтыгы чыгарылды. Муздаткычтар рыногундагы кырдаал өзгөрүлүп, анын жыйынтыгында фирманын кампасында сатылбаган продукциялардын көптөгөн саны ашып калган. Фирманын директору кетирген катчылык боюнча бардык күнөөнү коммерциялык директор А.Бекеновго жүктөдү. Өз кезегинде А.Бекенов отурумдун катышуучуларына январь айында эле муздаткычтарды сатуу боюнча чыр болгонун жана ошондой эле ал февраль, март айларына рыноктун конфигурациясын аныктоого маркетинг бөлүмүнүн башчысы Н.Асановго сөзсүз көргөзмө бергендигин белгиледи. Асанов айтылып жаткан күнөөнү биринчи жолу угуп жатканын айтты. Жыйынтыгында пикир келишпестик пайда болду.

Пикир келишпестик кырдаалды чечкиле, пикир келишпестикти (чыр-чатакты) эффективдүү башкаруунун моделин иштеп чыккыла.

26. Представьте себе, что Вы начальник отдела. Каждый день Вы решаете различные психологические проблемы. Ниже приведены конкретные ситуации, требующие Вашего внимания. Укажите, какие решения Вы примете.

Ситуация:

Ваш непосредственный начальник, минуя Вас, дает задание Вашему подчиненному, который уже занят выполнением срочной работы. Вы и ваш начальник считаете свои задания неотложными. Как Вы поступите в данной ситуации?

Сиз өзүңүздү бөлүмдүн начальниги деп элестетиниз. Сиз кундө ар турдуу психологиялык көйгөйлөрдү чечесиз. Теменде Сиз коңул бура турган конкреттүү кырдаал берилди. Сиз кандай чечим кабыл аласыз?

Кырдаал:

Сиздин туздон-туз башчыңыз. Сизди эске албастан, сиздин кол адамыңызды кызматкерге тапшырма берет. Ал эми ал тез аткарылуучу тапшырма менен алек. Сиз жана сиздин башчыңыз дагы өзүңөрдүн тапшырмаларды маанилүү деп эсептейсиңер. Мындай кырдаалда Сиз кандай кадамга барасыз? *Див шот*

27. У.Касымова уже несколько лет работала в отделе маркетинга. В последнее время она стала чувствовать, что недовлестворенность трудом усиливается и что она готова выполнять более сложную работу. Она поняла, что вполне может занять должность выше, и обратилась к руководителю с просьбой рассмотреть возможность ее повышения. Начальник предложил ей в течение трех месяцев выполнять работу ведущего специалиста вместе со своими обязанностями. Зарплата останется прежней, но ей начислят премию по результатам работы. По

		<p>истечения трех месяцев будет принято решение о ее повышении.</p> <p>Оцените предложение руководителя. Какие условия вы бы изменили на месте Касымовой? У.Касымова маркетинг бөлүмүндө бир канча жыл эмгектенген. Акыркы учурда өзүнүн аткарып жаткан жумуштары ал үчүн аздак кылып (канааттанбай) жатканын сездн жана ал андан дагы татаал жумуштарды аткарууга даяр экендигин бийкады. Ал жогорку кызматта иштөөгө даяр экендигин бийл. жетекчиликке аны кызмат ордуунан жогорулатуу мүмкүнүдүгүн кароо сунушу менен кайрылды. Жетекчи ага үч ай аралыгында өзүнүн милдеттери менен бирге жетектөөчү адистин ишин кошо аткарууну сунуштады. Эмгек акы мурдагы боюнча эле калат, бирок иштин жыйынтыгы боюнча ага премия төлөнүп берилет. Үч айдан кийин аны жогорулатуу боюнча чечим кабыл алынат.</p> <p>Жетекчинин сунушун бааланыз. Сиз Касымованын ордуна болгондо кайсы шарттарды өзгөртмөксүз?</p>	<p>Менеджмент Организационное поведение Теория организаций Исследование систем управления Планирование в управлении Управление реструктуризацией предприятия Психология менеджмента</p>
5	<p>RO₃ – Способен участвовать в планировании и исполнении деятельности профессиональной сфере. распределения исполнения ответственными лицами. стимулировании мотивации персонала организации</p>	<p>• способен использовать основные теории лидерства и власти для достижения поставленных целей (ПК-1);</p> <p>• владеет различными способами разрешения конфликтных ситуаций (ПК-2);</p> <p>• участвует в разработке функциональных</p>	<p>28. Проанализируйте и назовите параметры, предъявляемые к современному менеджеру. Оговорите качества, которыми должны быть у менеджера.</p> <p>Азыркы менеджерге талап кылынуучу параметрлерди атагыла жана талдоо жүргүзүлө.</p> <p>Менеджерде сөзсүз болуучу сапатты айткыла.</p> <p>29. Расскажите порядок проведения и документальное оформление инвентаризации на предприятии, а также основную работу инвентаризационной комиссии.</p> <p>Ишканаларда инвентаризация өткөрүү тартыбин. жыйынтыгынын документтештирүүсүн жана инвентаризациялык комиссиянын негизги аткаруу ишин айтып бергиле</p> <p>30. Кто, по Вашему мнению, должен в современных условиях заниматься разработкой нормативов по труду? Обоснуйте свои ответы</p>

Handwritten signature

<p>контроле деятельности предприятия и его отделов</p> <p>ОНs - Кесиптик чөйрөдөгү ишмердүүлүктү пландаштырууга жана аткарууга, жооптуу адамдардын ортосунда бөлүштүрүүгө, уюмдун персоналдарын стимулдаштырууга жана мотивациялоого, ишканаларын жана анын бөлүмдөрүнүн ишин көзөмөлдөөгө катыша алат</p>	<p>стратегий организаций, планировании и осуществлении мероприятия, направленных на их реализацию (ПК-4);</p> <ul style="list-style-type: none"> • способен формировать поведение индивидов и групп для достижения целей организации и повышения ее эффективности (ПК-7) • владеет приемами и методами сбора, обобщения и анализа рыночной информации, введения и принятия решений хозяйствующими субъектами, закономерностей функционирования фирм в различных экономических условиях(ПК-19); • владеет навыками проведения научных исследований по отдельным разделам (этапам, заданиям) в качестве исполнителя (ПК-23). 	<p>Сиздин оюнуз боюнча, азыркы учурда эмгек боюнча нормативдерди иштеп чыгуу менен ким алектениши керек? Өзүңдүн жоболорду негиздегиле</p> <p>31. В чем особенность управленческого решения и опишите главные отличительные черты управленческого решения от обычно принимаемой решением.</p> <p>Башкаруу чечимини өзгөчөлүгү эмнеде жана жөнөкөй чечимден башкаруу чечимини негизги айырмалай турган белгилерин баяндагыла.</p> <p>32. Перечислите формы отчетности на предприятиях, объясните порядок и сроки их сдачи</p> <p>Ишканалардын отчеттуулугунун формаларын атагыла жана алардын тапшыруу мөөнөттөрүн түшүндүргүлө</p> <p>33. Объясните порядок составления двойной записи на предприятиях и ее роль в отражении активов, пассивов и обязательств, доходов и расходов на предприятиях</p> <p>Ишканалардагы кош жазуу түзүүнүн тартибин жана анын ишканалардын актив, пассив жана милдеттенмелеринде, киреше жана чыгашаларында чагылдырылышынын ролун түшүндүргүлө</p> <p>34. Постройте схему организационной структуры для вами выбранной организации. Обоснуйте схему.</p> <p>Определите тип организационной структуры, основные функции подразделений, выделите линейные, функциональные подразделения.</p> <p>Сиз таңдаган мекеме үчүн уюштуруу структурасынын схемасын кургула. Схеманы негиздегиле. Уюштуруу структурасынын тибин, бөлүмдөрдүн негизги кызматын аныктагыла, сызыктуу жана функционалдык бөлүмдү белгилегиле</p> <p>35. Дайте оценку роли кредита в развитии экономики страны?</p> <p>Өлкөнүн экономикасынын өнүгүүсүндөгү кредиттин ролуна баа бергиле!</p>	<p>Корпоративное управление Антикризисное управление</p>
--	---	---	--

36. Попробуйте раскрыть суть мотивация персонала с позиции содержательных теорий и процессуальных теорий мотивации.

Маньздуу жана процессуалдык мотивация теориясы аркылуу жумушчулук мотивациялоону маньзын ачып берүүгө аракет жасагыла

37. Определите плановую численность работников предприятия и относительную экономию (перерасход) численности.

Исходные данные. Базовая численность составила 8 тыс. чел.; планируемый рост объема производства – 8%, планируемое сокращение численности за счет внедрения оргтехмероприятий – 107 чел.; фактическая численность по окончании планового года составила 8200 чел.

Томонку малыматтардын негизинде ишканалардын кызматкерлердин пландык санын жана сыйлаштырмалуу кызматкерлердин уюмдалуусун (алыктыгын) аныктагыла.

Бытыркы жылы ишканаларга кызматкерлердин саны 8 миң адамды түзгөн; өндүрүштүн көлөмүн 8%га өстүрүү пландаштырылууда; техникалык уюштуруучулук иш-чараларды киргизүүнүн жөбөнөн кызматкерлердин санын 107 адамга кыскартуу пландаштырылууда; уурдагы жылдын аягында иш жүзүндөгү кызматкерлердин саны 8200 адамды түзгөн.

38. Результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия представлены в таблице (в млн.сом)

Показатели	Базисный год	Отчетный год
1. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов	82500	92500
	292000	332000

Жети чыккы
 Метерин метрик
 сүрөчүлүкү менчик
 сүрөчүлүкү менчик
 сүрөчүлүкү менчик

	<p>2. Объем реализованной продукции 3. Прибыль 4. Стоимость активной части основных фондов 5. Численность работников предприятия, чел.</p>	<p>35800 58700 10500</p>	<p>46900 65900 10900</p>	
	<p>Оцените эффективность производства по хозяйственной деятельности предприятия по следующим показателям: - фондотдача; - рентабельность производства; - темпы роста производительности и технической вооруженности труда.</p>			
	<p>Ишкананын ондуруштук-чарбалык ннмердуулугунун жыйынтыктары төмөнкү таблицала чагылдырылган (млн.сом)</p>			
	<p>Көрсөткүчтөр</p>	<p>Базистик жыл</p>	<p>Отчеттук жыл</p>	
	<p>1. Негизги ондуруштук чыгымдардын орточо жылдык наркы 2. Сатылган продукциялардын көлөмү 3. Пайда 4. Негизги фонддордун активдүү болуунун наркы 5. Ишканалары жумушчулардын саны, адам</p>	<p>82500 292000 35800 58700</p>	<p>92500 332000 46900 65900</p>	

	10500	10900	<p>Төмөнкү көрсөткүчтөр боюнча ишкананын өндүрүштүк-чарбалык ишмердүүлүгүнүн эффективдүүлүгүн баалагыла:</p> <ul style="list-style-type: none"> - фонд кайтарымы; - өндүрүштүн рентабелдүүлүгү; - өндүрүмдүүлүктүн өсүү темпи; <p>39. На автомобильном заводе произведено 20 автомобилей. Общее время производства (производственный цикл) составило 50 дней. Простой за период составил 2 дня. Изготовлением автомобилей занималось 15 сотрудников. Необходимо рассчитать производительность труда рабочих.</p> <p>Автоунаа чыгаруучу заводдо 20 автоунаа чыгарылган. Өндүрүштүн жалпы убактысы (өндүрүштүк цикл) 50 күндү түзгөн. Ал убакыттын аралыгында жөнөкөй (эс алуу) 2 күндү түзгөн. Автоунааны даярдоо менен 15 кызматкер алектенген. Жумушчулардын эмгек өндүрүмдүүлүгүн эсептегиле.</p>	<p>10500</p> <p>10900</p> <p><i>Рентабелдүүлүгү</i></p>
6	<p>РОб – Способен исследовать и анализировать тенденции развития организаций и урсаждений различных отраслей, оценивать эффективность управленческих решений, инициировать бизнес-идеи, усваивать новые технологии</p>	<p>• способен к восприятию, обобщению и анализу информации, постановке цели и выбору путей ее достижения (ИК-1);</p> <p>• Способен участвовать в разработке организационных решений (ИК-6);</p> <p>• способен оценивать условия</p>	<p>40. Укажите основные экономические показатели рентабельности предприятия, объясните их значение и формулы</p> <p>Ишкананын рентабелдүүлүгүн негизги экономикалык көрсөткүчтөрүн көрсөткүлдө жана алардын маанисин, формулаларын түшүндүргүлдө</p> <p>41. Укажите основные экономические показатели ликвидности и платежеспособности предприятия</p> <p>Ишкананын төлөө жөндөмдүүлүгүн жана ликвиддүүлүгүн аныктоочу негизги экономикалык көрсөткүчтөрдү көрсөткүлдө</p> <p>43. Объясните, почему функция планирования и прогнозирования ставится в центре управленческого цикла?</p>	<p>Креативный менеджмент</p> <p>Менеджмент</p> <p>Управление изменениями</p> <p>Управление человеческими ресурсами</p> <p>Управление ВЭД предприятия</p> <p>Управленческие решения</p>

<p>технологии и инновации на производстве, решать коллективные и личностные разногласия, управлять персоналом в условиях новых технологий и нововведениям в условиях рыночных изменений;</p> <p>ОН₆ - Ар кандай тармактардагы уюмдардын жана мекемелердин өнүгүү тенденциясын изилдөөгө жана талдоого, башкаруу чечимдеринин натыйжалуулугун баалоого, жаңы бизнес идеяларды демилгелөөгө, өндүрүштөгү жаңы технологияларды жана инновацияларды тез өздөштүрүүгө, жамааттык жана жеке пикир келишпестиктерди чечүүгө, рыноктук өзгөрүүлөрдүн</p>	<p>последствия принимаемых организационно-управленческих решений (ПК-3);</p> <ul style="list-style-type: none"> • владеет базовыми технологиями управления персоналом (ПК-6); • способен учитывать аспекты социальной ответственности бизнеса при разработке и реализации стратегии организации (ПК-8); • способен управлять инновационной деятельностью предприятия (организации), разрабатывать, внедрять инновации, осуществлять расчет социально-экономической эффективности инноваций и инновационных рисков (ПК-9); • способен применять инновации в 	<p>Эмне үчүн пландаштыруу жана божомолдоо функциялары башкаруучулук шжкданы борборун коздолат, түшүндүрүп бергиле</p> <p>44. Раскройте сущность амортизации основных фондов. Покажите, как соотносятся понятия «износ» и «амортизация» основных фондов.</p> <p>Негизги фонддордун амортизациясынын маңызын ачып бергиле. Негизги фонддордун «амортизация» жана «жешилүү» түшүнүктөрүнүн катыштарын көрсөткүлө</p> <p>45. Можно ли сказать, что факторы внешней среды косвенного воздействия влияют на организацию слабее, чем факторы прямого воздействия? Почему? Туз тасир этичүү факторго караганда тышка чөйрүнүн кыйыр тасир этүүчү фактору мекемеге(уюмга) алызыраак тасир этет деп айтсак болобу? Эмне үчүн? <i>Судакс жети</i></p> <p>46. Попробуйте графически изобразить этапы инновационного процесса. Раскройте цель, задачи и функции инновационного менеджмента.</p> <p>Инновациялык процесстин этаптарын графикалык суреттоого аракет жасагыла. Инновациялык менеджменттин максатын, тапшырмасын жана кызматтарынын маанисин ачып бергиле</p> <p>47. Раскройте сущность основных фондов, укажите их отличие от оборотных фондов и фондов обращения. Негизги фонддордун маңызын ачып бергиле жана алардын айлануу фонддордон айырмачылыгын көргөзгүлө</p> <p>48. Средние квартальные остатки оборотных средств электромеханического предприятия составляют: 1 кв. – 850 тыс. сом, 2 кв. – 760 тыс. сом, 3 кв. – 800 тыс. сом, 4 кв. – 790 тыс. сом. Средняя продолжительность одного оборота – 24 дня. Определите коэффициент оборачиваемости оборотных средств и объем реализованной продукции за год.</p>	<p style="text-align: center;"><i>маш.</i></p>
---	--	---	--

<p>шартында жаңы технологияларды жана персоналды башкарууга жондоомдуу</p>	<p>профессиональной деятельности (ПК-27).</p>	<p>Электромеханикалык ишканадагы айлануу каражаттардын орточо кварталдык калдыгы томонкудүй: 1 кв. -850 миң сом, 2 кв. - 760 миң сом, 3 кв. - 800 миң сом, 4 кв - 790 миң сом. Айлануу каражаттардын орточо бир айлануу узактыгы - 24 күн. Бир жылдын ичиндеги айлануу каражаттардын айлануу коэффициенти жана жалпы сатылган продукциянын көлөмүн аныктагыла.</p> <p>49. Переменные издержки на единицу продукции в 2020 году составили 100 сомов за единицу. Всего изготовлено 5000 изделий. Постоянные издержки за год составили 20000 сомов. Предполагается установить на изделия после изготовления 20% наценку. Расчитайте себестоимость единицы изделия. Продажную цену изделия. Выручку предприятия при продаже данных 5000 изделий. Рассчитать валовую прибыль предприятия, прибыль после налогообложения и валовую маржу (маржинальную прибыль).</p> <p>2020-жылы бир даана продукцияны өндүрүүгө кеткен өзгөрүлмө чыгымдардын сумма 100 сомду түзгөн. Бардыгы болуп 5000 даана продукция чыгарылган. Бир жылдын ичиндеги туруктуу чыгымдардын жалпы суммасы 20000 сомду түзгөн. Продукция даяр болгондон кийин анын үстүнө 20 % үстөк баа коюу сууришталууда.</p> <p>Томонкулорду эсептегиле:</p> <ul style="list-style-type: none"> - бир даана продукциянын өздүк наркын; - продукциянын сатылуучу баасын; - 5000 даана продукция сатылгандагы ишкананын жалпы түшкөн кирешесин; - ишкананын дүң пайдасын жана салык төлөнгөндөн кийинки пайдасын; <p>ишкананын маржиналдык пайдасын.</p>
--	---	--

	<p>50. Вы начальник отдела маркетинга завода фарфоровых изделий. Планируются отдельные партии сервизов продать в странах Западной Европы. При затратах на производство, равных 30 сом за один сервиз, товар планируется продавать по 80 сом за один сервиз.</p> <p>Оптовый независимый посредник распространяет сервизы по 100 сом за единицу. Запланированный объем продаж составляет 4000 сервизов в год. при условии, что производитель обязывается затратить на рекламу 30000 сом.</p> <p>Агент по реализации согласен работать за 7% (при цене за сервиз, равной 100 сом), но он может охватить только 65% рынка оптовика.</p> <p>Почта предложила индивидуальную рассылку сервизов по каталогам при стоимости услуг, равной 10 сом за сервиз.</p> <p>Определить прибыль производителя, оптовика, агента по продажам и от услуг почты.</p> <p>Сыз фарфор буюмдарын чыгарган заводдо маркетинг бөлүмүнүн башчысы болуп эмгектенесиз. Фарфор буюмдарынан жасалган сервиздердин кээ бир бөлүгүн Батыш Европанын өлкөлөрүнө сатуу пландаштырылууда. Бир даана сервиздин өндүрүүгө жеткен чыгымдардын суммасы 30 сомго барабар. товардын бир даанасын 80 сомдон сатуу пландаштырылууда.</p> <p>Көз карандысыз дүң ортомчу сервиздин бир даанасын 100 сомдон таркатат. Бир жылдын ичинде 4000 даана сервиз чыгаруу пландаштырылган, бирок жалпы түшкөн акчанын ичинен өндүрүүчү 30000 сомун жарнамага толөөгө милдеттенме алган.</p> <p>Сатуу боюнча агент 7 пайызга (сервиздин баасы 100 сомго барабар) иштөөгө макул, бирок ал дүң соодагердин рыногунун 65 пайызын гана ээлей алат.</p>	
--	---	--

	<p>Почта сервислари каталог боюнча жекче жөнөтүүчү үчүн, ар бир сервисге 10 сомдон сунуштаган.</p> <p>Ондуруучунун, дун соодалердин, сатуу боюнча агенттин жана почтанын кызматынан тушкен пайданы аныкташыз.</p> <p>51. Традиционно применяя затратный метод ценообразования, владелец магазина получает 25% прибыли к затратам. Закупочная цена товара А – 1,3 сом/шт., товара Б – 12 сом/шт., товара В - 30 сом/кг. Объем закупки товара А – 300 шт., товара Б – 1000 шт., товара В – 150 кг. Общие транспортные расходы – 2 тыс.сом, стоимость аренды – 150 сом в день, заработная плата продавца – 500 сомов в неделю. Товар предлагается продать за неделю.</p> <p>Определите продажные цены товаров.</p> <p>Магазиндин эси баа жоюунун чыгымдык ыкмасын колдонуу менен жумасына кетирген чыгымдан 25 % пайда алат. Сатылып алынган товарлардын баалары:</p> <ul style="list-style-type: none"> -товар А-13 сом/даана, -товар Б- 12 сом/даана, -товар В -30 сом/кг. <p>Товарлардын сатылып алынган көлөмү:</p> <ul style="list-style-type: none"> -товар А – 300 даана; - товар Б – 1000 даана; - товар В – 200 кг. <p>Жалпы транспорттук чыгымдар 2000 сом, ижара наркы күнүнө 150 сом, сатуучунун эмгек акысы жумасына 1500 сом.</p> <p>Товарлардын сатылуу баасын аныктагыла.</p> <p>52. Найдите прибыль и определите рентабельность продаж продуктового магазина за месяц, если выручка за данный месяц составила 4 500 000 сомов, средняя наценка на товары составила 22%. Затраты на покупку товаров для продажи</p>
--	--

Handwritten signature and text:
 2023.09.20
 S. N. N.

	<p>составили 3510 000 сомов, заработную плату за месяц 400 000 сомов, затраты на арендную плату и коммунальные услуги 230 000 сомов.</p> <p>Бир айдын ичинде магазиндин жалпы түшкөн кирешеси 4 500 000 сомду түзгөн, ал эми товарларга коюлган үстөк 22 пайызга барабар болгон. Товарларды сатып алуу үчүн 3510 000 сом, бир айда эмгек акыга 400 000 сом, ижара акы жана коммуналдык чыгымдарга 230 000 сом чыгымдалган.</p> <p>Магазиндин бир айлык пайдасын тапкыла жана сатуунун рентабелдүүлүгүн аныктагыла.</p> <p>53. Известна следующая информация о фирме: Производственные мощности предприятия в месяц — 200 тыс. п/м ткани. Переменные затраты — 136 сом на единицу продукции. Условно-постоянные затраты — 4,85 млн. сом Объем целевой прибыли — 3,1 млн. сом Предварительное исследование рынка показывает, что продукция будет пользоваться спросом при цене не выше 220 сом за п/м.</p> <p>Выполнить:</p> <p>1. Расчет нескольких вариантов цены, при которых предприятие может получить искомый объем целевой прибыли; среди них обязательно должны быть рассмотрены варианты:</p> <p>а) полной загрузки производственных мощностей; б) 50% загрузки производственных мощностей.</p> <p>Фирма жөнүндө теменкү маалыматтар белгилүү:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ишкананын өндүрүм кубаттуулугу айына — 200 миң метр кездеме. - Өзгөрмө чыгымдар — 136 сом бир даана продукцияга; - Шарттуу- туруктуу чыгымдар — 4,85 млн. сом;
--	--

7	<p>РО₇ – Способен организовать деятельность команды (группы работников) и принимать обоснованные управленческие решения.</p> <p>ОН₇ Команданын (жумушчулар тобуна) ишин жана уюштурууга негиздүү башкаруу чечимдерин алууга жөндөмдүү</p>	<ul style="list-style-type: none"> • способен на научной основе оценивать свой труд, оценивать с большой степенью самостоятельности результаты своей деятельности (ОК-6); • способен использовать методы статистического анализа в процессах принятия управленческих решений (ПК-20); • способен вести делопроизводство и осуществлять деловое общение (ПК-24); • способен реализовывать принятые организационные решения (ПК-25); 	<p>Максаттуу пайданын көлөмү -3,1 млн.сом.</p> <p>Рынокту алдын ала изилдөөлөрдүн жыйынтыгы боюнча продукцияга болгон суроо-талаптын баасы метрине 220 сомдон жогору болбойт.</p> <p>Тапшырма:</p> <p>1. Ишкана максаттуу пайда алышы үчүн баанын бир канча варианттарын эсептегиле жана анын ичинде томонку варианттар сезуез каралышы керек:</p> <p>А) өндүрүм кубаттуулуктун толук жүктөмү;</p> <p>Б) өндүрүм кубаттуулуктун 50% жүктөмү.</p> <p>54. Роль решения в процессе управления. Процесс принятия управленческих решений. Эффективность и реализуемость управленческих решений</p> <p>Башкаруу процессиндеги чечимдин ролу. Башкаруучулук чечим кабыл алуу процесси. Башкаруучулук чечимдин жүзөгө ашырылыш жана эффективдүүлүгү <i>Э.К.</i></p> <p>В чем сущность кадрового потенциала и каково его отличие от трудовых ресурсов?</p> <p>Кадрдык потенциалдын маңызы эмнеде жана анын эмгек ресурстарынан кандай айырмасы бар? —</p> <p>55. Какое влияние оказывает использование инструментов финансового механизма на развитие экономики государства?</p> <p>Каржы механизмдеринин инструменттерин колдонуу өлкөнүн экономикасынын өнүгүүсүнө кандай таасирин тийгизет?</p> <p>56. Согласны ли вы с определением, что стратегия является планом достижения стратегической цели? Обоснуйте ваш ответ.</p> <p>Стратегия стартегиялык максатка жетүүнүн планы болуп эсептелет деген аныктама менен макулсузбу? Өзүңүздүн жобулузду негиздениз.</p> <p>57. Объясните, почему бизнес-план является ключевой составляющей в системе стратегического управления развитием организации</p>	<p>Управленческие решения</p> <p>Производственный менеджмент</p> <p>Стратегический менеджмент</p> <p>Антикризисный менеджмент</p> <p><i>Э.К.</i></p>
---	---	--	--	--

	<p>• владеет методами принятия стратегических, тактических и оперативных решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организации (ПК-26).</p>	<p>Эмне учун бизнес план уюмдун (ишкананын) энугуусунун стратегиялык башкаруу системасында негизги тузучу болуп эсептелет, тушундуруп бериниз.</p> <p>58. Раскройте роль и значения процесса делегирования в управленческой деятельности предприятия</p> <p>Ишкананын башкаруу ишмердүүлүгүндөгү ыйгарым укуктуу өткөрүп берүү процессинин маанисин жана ролун ачып бериниз</p> <p>59. Существуют следующие типы конкурентных (деловых) стратегий: стратегии лидерства в низких издержках; стратегии дифференциации; стратегии фокусирования. Подробно расскажите о каждом виде и как вы считаете, какая из них является более эффективной в наших условиях.</p> <p>Атаандаштык стратегиянын төмөндөдү тигери бар: төмөнкү чыгымдарда лидерлик стратегиясы; дифференциалдуу стратегиясы, фокушташтыруу стратегиясы. Ар бир түрү жөнүндө кеңири айтып бериниз. Сиз кантип ойлойсуз, алардын кайсы бири биздин шартта бир топ ыңгайлуу болуп эсептелет.</p> <p>60. Раскройте суть стратегического планирования и объясните SWOT-анализа в структуре процесса стратегического планирования.</p> <p>Стратегиялык пландаштыруунун маанызын ачып бергиле жана стратегиялык пландаштыруу процессинин структурасындагы SWOT-талдоону тушундуруп бергиле.</p> <p>61. Торговое предприятие "Универсал" проводит выставку. Фактический товароборот за месяц до выставки составил 480 тыс. сом, через месяц после выставки – 560 тыс. сом. На проведение мероприятий, связанных с выставкой, было израсходовано 2700 сом. Торговая надбавка равна 18,5%. Торговое предприятие имеет один выходной день в неделю.</p> <p>Определите эффективность выставки продаж.</p>	<p style="text-align: center;"><i>Эмне учун?</i></p>
--	--	---	--

“Универсал” соода ишканасы көргөзмө откөрөт. Көргөзмөгө чейин ишкананын иш жүзүндөгү товар айлануусу айыла 480 миң сомду түзгөн, көргөзмөдөн бир айдан кийин товар айлануусу 560 миң сомду түзгөн. Көргөзмө менен байланышкан иш-чараны өткөрүүгө 2700 сом жумшалган.

Соода үстөгү 18,5 пайызга барабар. Ишканан жумасына бир жолу э алат.

Көргөзмөдөгү сатуунун эффективдүүлүгүн аныктагыла.

62. Проанализируйте существующие в организации коммуникации, выявите их положительные стороны и недостатки.

Учурдагы уюмдагы болуп жаткан коммуникацияларды талдагыла, алардын он жактарын жана жетишпестиктерин аныктагыла.

63. Каковы положительные и отрицательные стороны существования неформальных групп и причины вступления в неформальную группу. Объясните вашу позицию

Формалдуу эмес тайпалардын пайда болуусунун он жана терс жактары кандай жана формалдык эмес тайпага кирүүнүн себептери эмнеде. Өзүңүздүн көз карашыңызды түшүндүрүңүз.

64. Представьте себе, что Вы начальник отдела. Каждый день

Вы решаете различные психологические проблемы. Ниже приведены конкретные ситуации, требующие Вашего внимания. Укажите, какие решения Вы примете.

Ситуации:

Между вашими подчиненными возник конфликт. Мешающий им успешно работать. Каждый из них в отдельности обращается к Вам, чтобы Вы приняли его сторону и разрешили конфликт. Какова Ваша позиция в данной ситуации?

	<p>рынокко алып чыгууда фирма маркетингдин сырткы кандай чөйрөлөрүн эске алуусу керек? SWOT анализ жасагыла.</p> <p>66. Определите верную стратегию выхода из психологической игры и разрешения конфликтной ситуации. Помните о том, что вы находитесь в роли руководителя.</p> <p><i>Ситуация:</i> Руководитель говорит опоздавшему сотруднику: «А вы знаете, который уже час?» Сотрудник виновато отвечает: «Извините, пожалуйста, за опоздание, это больше не повторится». Руководитель (утрожающе): «Вы уже третий раз за эту неделю опаздываете на работу. Я не буду больше с этим мириться». Не зная, как реагировать, подчиненный молчит. Как Вы поступите в данной ситуации?</p> <p>Психологикалык оюндан чыгуунун жана пикир-келишпестик кырдаалды чечүүнүн туура стратегиясын аныктаңыз. Эсинизде болсун, Сиз жетекчинин ролундасыз</p> <p>Кырдаал: Жетекчи кечигип келген кызматкерге: "Сиз бытеситби азыр саат канча болду?". Кызматкер күнөлүүмүн деп жооп берет: "Кечирип коюңуз кечикеним үчүн, бул мындан ары кайталанбайт". Жетекчи: "Сиз ушул жумала үчүнчү жолу жумушчу кечигип келдиниз. Мен мындан ары мындайга чыдай албаймын". Эмне кылышын билбеген кызматкер, унчукпай калат. Мындай кырдаалда Сиз кандай кадамга барасыз?</p> <p>67. Руководитель конструкторского отдела ушла в декрет. На ее место назначили Касымовой А. В ее обязанности, помимо прочих, входила проверка отчетов и расчетов сотрудников отдела. Кроме этого, она каждый месяц должна была подавать ведомость на выплату премий. По характеру А.Касымова была очень</p>
--	---

ответственная и скрупулезная. Она тщательно проверяла все отчеты и расчеты сотрудников до точки. И даже зная, что некоторые из них не совершают ошибок, все равно детально изучала все данные. Это отнимало много времени, она не успевала выполнять другие обязанности и часто оставалась допоздна. Ведущий специалист предложил ей отдать часть отчетов на проверку ему, а расчеты и чертежи главному инженеру. Но Касимова не согласилась. В итоге несколько раз подряд она не составила ведомость и сотрудники не получили премию, что ухудшило атмосферу в коллективе.

Задание. Нужны ли такие скрупулезные проверки работы сотрудников? Как правильно организовать А.Касимову работу в отделе? Укажите, какие решения Вы примете.

Конструкция бөлүмүнүн жетекчиси эмгек оргууго кетет. Анын ордуна А.Касимова дайындалат. Анын милдеттерине бөлүмдүн кызматкерлеринин отчетторун жана эсептерин текшерүү кирет. Мындан сырткары, ай сайын ал премия төлөп берүү боюнча ведомость берини керек. А.Касимова мүлөзү боюнча абдан жоопкерчиликтуу. Ал бөлүмдүн кызматкерлеринин эсептерин жана отчетторун үтүр, точкасына чейин дыкхат текшерип чыгат. Кээ бирлери ката кетибестерин билсе дагы, баары бир бардык мадальматтарды карап чыккан. Бул өз учурунда көп убакытты ташып кылып, ал отунун башка милдеттерине жетишпестен бир убакытка чейин кармалган. Жетектоочу адис отчеттордун кээ бир бөлүгүн өзүнө алып, ал эми эсептердин кээ бир бөлүгүн башкы инженерге текшерүүгө берүүнү сунуш кылган. Бирок Касимова макул болгон эмес. Жыйынтыгында бир нече жолу катары мекен премия боюнча ведомость түзүлбөй калган жана бөлүмдүн кызматкерлери

	<p>премия албай калышкан, бул өз кезегинде жаммааттагы атмосферанын начарлашына алып келген.</p> <p>Таншырма. Кызматкерлердин ишин дыккат-текшерүү керекпи? Касымова бөлүмдүн ишин кантип туура уюштурушу керек? Сиз кандай чечим кабыл аласыз?</p>		
<p>8</p> <p>РОб-принимать непосредственное участие в разработке маркетинговой стратегии предприятия и ее реализации, в процессе управления качеством, в привлечении внутренних и внешних инвестиций, в управлении инвестиционными и другими проектами и управлении внешней экономической деятельностью предприятия</p> <p>ОН₈</p> <p>Ишканалары маркетингдик стратегиясын иштеп чыгууда жана аны жүзөгө ашырууда, сапатты башкаруу процессинде.</p>	<p>• способен анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса (ПК-13);</p> <p>• способен проводить маркетинговые исследования, анализ рыночных и специфических рисков и анализ конкурентной среды (ПК-14)</p> <p>• способен анализировать данные отечественной зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять текущие тенденции изменения социально-экономических показателей (ПК-16)</p> <p>• способен к созданию собственного</p>	<p>68. Назовите методы оценки эффективности управленческих решений?</p> <p>Башкаруу чечимдеринин эффективдүүлүгүн баалоонун ыкмаларын атаңыз?</p> <p>69. Какие методы и инструменты маркетинговых исследований используются в изучении рынка? Рынокту окупуйрунуудо маркетингдик изилдөөнүн кандай ыкмалары жана шаймандары колдонулат?</p> <p>70. Какие существуют способы сбора информации при проведении маркетинговых исследований?</p> <p>Маркетингдик изилдөө жүргүзүүдө маалымат чогултуунун кандай ыкмалары бар?</p> <p>71. Укажите основные функции упаковки и требования, предъявляемые к ней</p> <p>Упаковканын негизги функцияларын жана ага коюлуучу талаптарды көрсөткүдө</p> <p>72. Вы работаете менеджером по маркетингу в промышленной фирме среднего размера. Недавно вы обратились к трем исследовательским фирмам с предложением принять участие в конкурсе на получение заказа на исследовательский проект. Сейчас вы получили от них предложение по проведению исследований и должны выбрать одно лучшее. Какие критерии будете вы использовать для принятия решения?</p> <p>Сиз орто өлчөмдөгү өндүрүштүк фирмада маркетинг бөлүмүнүн менеджер болуп иштейсиз. Жакында сиз изилдөөчүлүк долбооруна буюртма алуу үчүн конкурска катышуу сунушу менен үч</p>	<p>Организация бизнеса</p> <p>Управление предпринимательской деятельности</p> <p>Маркетинг</p> <p>Бизнес план</p> <p>Предпринимательство</p> <p>Маркетинговые исследования</p> <p>Инвестиционный менеджмент</p>

<p>жана тышкы инвестицияларды тартууда, инвестициялык жана башка долбоорлорду, тышкы экономикалык ишмердүүлүктү башкарууда түздөн түз катыша алат</p>	<p>дела (ПК-28);</p> <ul style="list-style-type: none"> • способен находить и оценивать новые рыночные возможности и формулировать бизнес-идею, разрабатывать бизнес-планы (направлений деятельности, продуктов) (ПК-29); • способен оценивать факторы внешней и внутренней среды осуществления предпринимательской деятельности (ПК-30). 	<p>изилдөө фирмасына кайрылдыңыз. Азыр сиз алардан маркетингдик изилдөө жүргүзүү боюнча сунуш алдыңыз жана алардын жакшы бирөөсүн тандап алышыңыз керек. Сиз чечим кабыл алууда кандай критерияларды колдоносуз?</p> <p>73. Объясните характеристику жизненного цикла товара при производстве и реализации товаров и услуг на рынке</p> <p>Товар өндүрүүдө жана товарды (кызмат көрсөтүүнү) рынокко алып чыгуудагы товардын жашоо циклинин мүнөздөмөлөрүн түшүндүрүп бергиле</p> <p>74. Предприниматель закупил оптом 500 штук канцелярской ножницы по цене 15 сом. Часть продукции продал по 20 сом. С ухудшением реализации в конце торгового сезона он уменьшил цену товара на 20% и реализовал последние 200 штук продукции. Издержки производства по закупке товара и его реализации составили 200 сом.</p>	<p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> - оптовую стоимость товара; - новую цену продажи остатка товара; - объем выручки от реализации всей партии товара (в сомах); - прибыль от реализации всей партии товара <p>Ишкер 500 даана кенсе кайчыны 15 сомдон сатып алып, анын кээ бир бөлүгүн 20 сомдон саткан. Айдын аягында соода мезгили солгундагандыгына байланыштуу, ишкер товардын баасын 20 пайызга төмөндөткөн жана калган 200 даана продукцияны арзандатылган баада саткан. Товарларды сатып алуу жана сатуу боюнча өндүрүштүк чыгымдардын суммасы 200 сомду түзгөн.</p> <p>Берилген маалыматтын негизинде төмөнкүлөрдү аныктагыла:</p> <ul style="list-style-type: none"> - товардын дүң наркын;
---	---	--	--

<p>- калдык товарлардын сатылуучу жаңы баасын; - бардык товарларды сатуудан түшкөн жалпы кирешенин көлөмүн;</p>		
<p>товарларды сатуудан түшкөн пайданы. 75. В процессе контроля за выполнением планов служба маркетинга установила, что планировалось продать в год 2600 штук изделий по цене 12.5 сом/шт. Фактически было продано 2750 штук изделий по цене 12.2 сом/шт. Определить объем реализации продукции и выручку, связанную с дополнительной продажей продукции по сниженной цене. Маркетинг болумунун планынын аткарылуусун көзөмөлдөө процессинде төмөнкүлөр такталган, бир даана продукциянын баасы 12.5 сомдон 2600 даана пландаштырылган. Иш жүзүндө 2750 даана продукция баасы 12.2 сомдон сатылган. Төмөндөтүлгөн баа боюнча кошумча сатылган продукция менен байланышкан кирешени жана продукциянын жалпы сатылган көлөмүн аныктагыла.</p>		
<p>76. На внутреннем рынке цена за W=5 тыс. шт. товара складывалась из: - постоянных затрат $P_c=6$ тыс. сом; - переменных затрат $P_v=15$ тыс. сом; - прибыли (20%) от полных затрат. Определить цену единицы товара, которая сложилась на внутреннем рынке. Ички рынокто $W=5$ миң даана товардын баасы төмөнкүлөрдөн турган: - туруктуу чыгымдардан $P_c=6$ миң сом; - өзгөрүлмө чыгымдардан $P_v=15$ миң сом; - толук чыгымдардын пайдасынан (20%). Ички рынокто калыптанган бир даана товардын баасын аныктагыла.</p>		

			<p>77. Рекламная компания на торговой фирме проводилась с 11 по 18 апреля текущего года. Исходные данные следующие:</p> <ul style="list-style-type: none"> - фактическая реализация товара до рекламных мероприятий составила 140 тыс. сом; - фактическая реализация товара за апрель составила 460 тыс. сом; - торговая надбавка – 15 %; - на проведение рекламных мероприятий израсходовано 2,65 тыс. сом; - торговая фирма имеет единый выходной день в неделю. <p>Определить экономическую эффективность рекламных мероприятий.</p> <p>Соода-сатык фирмасында ушул жылдын 11 апрелинен баштап 18 апрелге чейин жарнамалык компания жүргүзүлдү. Маалыматтар төмөнкүдөй:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Жарнамалык иш-чара жүргүзүлгөнгө чейинки иш жүзүндөгү товарлардын сатылуусу 140 миң сомду түзгөн; - Апрель айындагы иш жүзүндөгү товарлардын сатылуусу 460 миң сомду түзгөн; - Жарнамалык иш-чараны өткөрүүгө жалпысынан 2,65 миң сом жумшалган; - Фирма бир жумала бир күн гана дем алат. <p>Жарнамалык иш-чаранын экономикалык эффективдүүлүгүн аныктагыла.</p>	
9	<p>Р.О.-Способен применить систему современных показателей для характеристики финансовой, социально-</p>	<p>• способен использовать основные методы финансового менеджмента для стоимостной оценки активов, управления оборотным капиталом,</p>	<p>78. Объясните, почему проблема качества является одной из основных для обеспечения конкурентоспособности продукции и конкурентоспособности предприятия.</p> <p>Эмне үчүн сапат көйгөйү ишканалар жана продукциянын атандаштык жөндөмдүүлүгүн камсыз кылуу үчүн негизгилердин бири болуп эсептелет, түшүндүрүп бериниз.</p>	<p>Финансовый менеджмент Финансы Управление ресурсами бизнеса Бухгалтерский учет Логистика</p>

<p>экономической, производственной и управленческой деятельности с учётом отраслевых особенностей</p> <p>ОН₀</p> <p>Тармактык өзгөчөлүктөрдү эске алуу менен финансылык, социалдык-экономикалык, өндүрүштүк башкаруучулук ишмердүүлүктү мүнөздөө</p> <p>Заманбап көрсөткүчтөрдүн тутумун коллонууга жөндөмдүү</p>	<p>принятия решений по финансированию, формированию дивидендной политики и структуре капитала (ПК-5);</p> <ul style="list-style-type: none"> • способен оценивать воздействие макроэкономической среды и деятельности органов государственного и муниципального управления на функционирование организаций (ПК-10) • способен применять знания в области денежного обращения, финансов и кредита профессиональной деятельности (ПК-11); • способен применять количественные и качественные методы анализа при принятии управленческих решений и строить экономические, финансовые и организационно- 	<p>79. Какие внутренние и внешние факторы оказывают решающее воздействие на ценовую политику? Баа саясатына кайсы ички жана тышкы факторлор чечүүчү таасирин тийгизет? <i>А.К.С.</i></p> <p>80. Приведите группировку затрат по экономическим элементам и объясните её назначение</p> <p>Экономикалык элементтер боюнча чыгымдардын бөлүнүшүн келтиргиле жана анын багыттарын түшүндүргүлө</p> <p>81. Отметьте основные задачи анализа выполнения плана производства и реализации продукции. Өндүрүштүн жана продукциянын сатылуунун планынын аткарылуусун талдоонун негизги маселелерин белгилегиле</p> <p>82. Расскажите коротко о внедрении международных стандартов в область качества продукции. Как осуществляется контроль качества продукции? Продукциянын сапаты чөйрөсүнө эл аралык стандарттарды киргизүү жөнүндө кыскача айтып бергиле. Продукциянын сапатына козгомоел жүргүзүү кандай жүзөгө ашырылат?</p> <p>83. Почему многие покупатели готовы платить более высокую цену за товары известной марки? Говорит ли это о важности задачи выбора правильной марки продукта? Обоснуйте ваш ответ.</p> <p>Эмне үчүн көптөгөн сатып алуучулар белгилүү маркадагы товарга жогорку бааны төлөөгө даяр? Бул деген товарга туура марка тандаонун негизги маселеси дегенди түшүндүрбү? Өзүңдүн жообуңарды негиздегиле.</p> <p>84. Определите потребность предприятия в оборотных средствах на год.</p> <p>Исходные данные:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. расход сырья и материалов – 13680 млн.сом; 2. средний интервал между поставками – 22 дня; 	
--	--	---	--

	<p>управленческие модели (ПК-15);</p> <ul style="list-style-type: none"> • способ применять основные принципы и стандарты финансового учета для формирования учетной политики и финансовой отчетности организации (ПК-18); • владеет техникой финансового планирования и прогнозирования (ПК-21). 	<ol style="list-style-type: none"> 3. подготовительный запас – 3 дня; 4. время транспортировки сырья – 4 дня; 5. время документооборота – 2 дня; 6. страховой запас – 50% текущего запаса; 7. выпуск продукции по производственной себестоимости – 19440 млн. сом; 8. коэффициент нарастания затрат – 0,8; 9. длительность производственного цикла – 10 дней; 10. норма запаса по готовой продукции – 3 дня; 11. потребность в прочих нормируемых оборотных средствах – 125 млн. сом <p>Томонку маалыматтардын негизинде ишкананын бир жылдык айлануу — каражаттарына болгон муктаждыкты аныктагыла.</p> <p>Маалыматтар:</p> <p>чийки затка жана материалдарга кетүүчү чыгымдар – 13680 млн.сом;</p> <p>жеткирүүнүн ортосундагы орточо интервал – 22 күн;</p> <p>запас даярдоо – 3 күн;</p> <p>чийки заттарды транспорттоо убактысы- 4 күн;</p> <p>документтердин айлануу убактысы- 2 күн;</p> <p>камсыздандыруу запасы- учурдагы запастын 50 пайызы (%);</p> <p>өндүрүштүк өздүк нарк боюнча продукцияны өндүрүү- 19440 млн. сом;</p> <p>чыгымдардын аралык коэффициенти – 0,8;</p> <p>өндүрүштүк циклин узактыгы-10 күн;</p> <p>дар продукцияга болгон запастын нормасы – 3 күн;</p> <p>жана башка нормаланган айлануу каражаттарына муктаждык -125млн. сом.</p> <p>85. Определите производственную и полную себестоимость единицы продукции.</p> <p>Исходные данные:</p>
--	---	--

		<ul style="list-style-type: none"> - норма расхода материала на 1 изделие – 2,5 кг; - чистый вес детали – 2,4 кг; - оптовая цена 1 кг материала – 132300 сом; - отходы реализуются по цене 14500 сом за кг; - количество комплекующих и полуфабрикатов, используемых в изделии, – 5 шт., средняя цена 1-го комплектующего – 105500 сом; - коэффициент транспортно-заготовительных расходов – 1,2; - норма времени на изготовление единицы продукции – 3,5 ч по 6-му разряду; - часовая тарифная ставка 6-го разряда – 35870 сом; - коэффициент премий – 1,3; - общепроизводственные расходы – 185% от основной заработной платы; - общезависительные расходы – 240% от основной заработной платы; - коммерческие расходы – 7%. <p>Томонку маалыматтардын негизинде бир даана продукциянын өндүрүштүк наркын жана толук наркын аныктагыла.</p> <p>Маалыматтар:</p> <p>бир продукцияга кетүүчү материалдык чыгымдын нормасы – 2,5 кг;</p> <p>букумдун таза салмагы – 2,4 кг;</p> <p>1 кг материалдын дун баасы – 132300 сом;</p> <p>Чыгым (отход) баа боюнча 1 килограммга 14500 сом;</p> <p>Продукциянын ичинде колдонулуучу комплектөөчүлөрдүн жана жарым фабрикаттардын саны – 5 даана, 1 даана комплектөөчүнүн орточо наркы-105500 сом;</p> <p>Транспорттук-даярдоочулук чыгымдардын коэффициенти – 1,2;</p> <p>Бир даана продукцияны даярдоого кетүүчү убакыттын нормасы – 6-разряд боюнча 3,5 саат;</p> <p>6-разряддын сааттык тарифтик ставкасы – 35870 сом;</p>	
--	--	---	--

		<p>Премияны коэффициентти- 1,3; Жалпы өндүрүштүк чыгымдар – негизги эмгек акынын 185 пайызы; Жалпы чарбалык чыгымдар – негизги эмгек акынын 240 пайызы; Коммерциялык чыгымдар – 7%.</p> <p>86. Рабочий-повременщик 3-го разряда отработал за месяц 160 часов. Коллективным договором предприятия часовая тарифная ставка повременщика 3-го разряда установлена в размере 33780 сом.</p> <p>По действующему на предприятии положению за выполнения месячного задания выплачивается премия в размере 16%, за каждый процент перевыполнения задания – 1,1% от общего заработка по тарифу за отработанное время. Задание выполнено на 108%.</p> <p>Определить общий заработок рабочего.</p> <p>3-разряддагы жумушчу бир айда 160 саат иштеген. Ишканадагы жамааттык келишим боюнча 3-разряддагы жумушчунун сааттык тарифтик ставкасы 33780 сом өлчөмүндө белгиленген.</p> <p>Ишкананын учурдагы жобосуна ылайык бир айлык тапшырманы аткаргандарга 16% өлчөмүндөгү премия, ал эми жумушту ашыгы менен аткаргандарга ар бир иштелген убактысына тариф боюнча жалпы эмгек акынын 1,1 пайызы толонууп берилет. Тапшырма 108 пайызга аткарылган.</p> <p>Жумушчулун жалпы эмгек акысын аныктагыла.</p> <p>Раскroyте суть экономической эффективности производства</p> <p>Өндүрүштүн экономикалык эффективдүүлүгүнүн маңызын ачып бергиле</p> <p>87. Реализатор закупил оптом 500 пар женской обуви по цене 150 сом за пару. Часть обуви продал по 200 сом за пару. С ухудшением реализации в конце зимнего сезона он уменьшил цену товара на 20% и реализовал</p>	
--	--	---	--

		<p>последние 200 пар женской обуви. Издержки производства по закупке товара и его реализации составили 2000 сом.</p> <p>Определить:</p> <ul style="list-style-type: none"> · оптовую стоимость товара; · полную цену продажи остатка товара; · объем выручки от реализации всей партии товара (в сом); · прибыль от реализации всей партии товара. <p>Сатуучу лун баада 150 сомдон 500 даана аялдардын бут кийимин сатып алды. Анын кээ бир бөлүгүн 200 сомдон саткан. Кыйкы мезгилдин аягында сатуу начарлап калгандыгына байланыштуу, сатуучу товардын баасын 20 пайызга арзандаткан жана акыркы 200 даана бут кийимди арзандатылган баада саткан. Товарларды сатып алуу жана сатуу боюнча оңдурүүгүчүк чыгымдардын суммасы 2000 сомду түзгөн.</p> <p>Берилген маалыматтын негизинде томонкулорду аныктагыла:</p> <p>товардын дүң ширкын;</p> <p>каалак товарлардын сатылуучу жапы баасын;</p> <p>бардык товарларды сатуудан түшкөн жалпы кирешенин көлөмүн;</p> <p>товарларды сатуудан түшкөн пайлашы.</p>		<p>Введение в профессиональную деятельность Менеджмент</p>
10	<p>Р_{О10} – Способен преподавать экономические дисциплины в образовательных (общеобразовательных школах и средних профессиональных колледжах) учреждениях</p>	<p>• способен к экономическому образу мышления (ПК-12);</p> <p>• способен преподавать управленческие дисциплины образовательных учреждений швейного среднего профессионального</p>	<p>88. Как вы понимаете государственные стандарты по направлению 5802.00 «Менеджмент» 5802.00 «Менеджмент» багыты боюнча мамлекеттик стандартты сиз кантип түшүнкөсүз?</p> <p>89. Ваше понимание слайдабуса? Его структуре? Обсудите свой ответ</p> <p>Слайдабуса жана анын курамы жөнүндө сиздин түшүнүгүңүз? Оңдурүүдү жакыбыңдуу негизден беривиз.</p> <p>90. Определите среднегодовую стоимость основных средств. Данные для решения:</p>	<p>к</p> <p>обрату</p> <p>в</p> <p>и</p> <p>среднего</p> <p>профессионального</p>

	<p>уровня, используя существующие программы и учебно-методические материалы (ПК-31);</p> <ul style="list-style-type: none"> • способен принимать участие в разработке учебно-методического обеспечения управленческих дисциплин (ПК-32). 	<p>ОН₁₀ - Билим берүү мекемелеринде (жалпы билим берүүчү мектептерде жана орто кесиптик колледждерде) экономикалык сабактарды окутууга жондөмдүү</p>	<table border="1"> <tr> <td>Данные по основным средствам</td> <td>Величина, тыс. сом.</td> </tr> <tr> <td>Стоимость на начало года</td> <td>15 000</td> </tr> <tr> <td>Стоимость введенных основных средств:</td> <td></td> </tr> <tr> <td>в марте</td> <td>200</td> </tr> <tr> <td>в июне</td> <td>150</td> </tr> <tr> <td>в августе</td> <td>250</td> </tr> <tr> <td>Стоимость выбывших основных средств:</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>в феврале</td> <td></td> </tr> <tr> <td>в октябре</td> <td>300</td> </tr> </table> <p>Төмөнкү берилген маалыматтардын негизинде негизги каражаттардын орточо жылдык наркын аныктагыла:</p> <table border="1"> <tr> <td>Негизги каражаттар боюнча маалыматтар</td> <td>Чондук, мин сом</td> </tr> <tr> <td>Жылдын башына караган негизги каражаттардын наркы</td> <td>15 000</td> </tr> <tr> <td>Киргизилген негизги каражаттардын наркы:</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Март айында</td> <td>200</td> </tr> <tr> <td>Июнь айында</td> <td>150</td> </tr> <tr> <td>Август айында</td> <td>250</td> </tr> <tr> <td>Чыгарылган негизги каражаттардын наркы:</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>Февраль айында</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Октябрь айында</td> <td>300</td> </tr> </table>	Данные по основным средствам	Величина, тыс. сом.	Стоимость на начало года	15 000	Стоимость введенных основных средств:		в марте	200	в июне	150	в августе	250	Стоимость выбывших основных средств:	100	в феврале		в октябре	300	Негизги каражаттар боюнча маалыматтар	Чондук, мин сом	Жылдын башына караган негизги каражаттардын наркы	15 000	Киргизилген негизги каражаттардын наркы:		Март айында	200	Июнь айында	150	Август айында	250	Чыгарылган негизги каражаттардын наркы:	100	Февраль айында		Октябрь айында	300
Данные по основным средствам	Величина, тыс. сом.																																						
Стоимость на начало года	15 000																																						
Стоимость введенных основных средств:																																							
в марте	200																																						
в июне	150																																						
в августе	250																																						
Стоимость выбывших основных средств:	100																																						
в феврале																																							
в октябре	300																																						
Негизги каражаттар боюнча маалыматтар	Чондук, мин сом																																						
Жылдын башына караган негизги каражаттардын наркы	15 000																																						
Киргизилген негизги каражаттардын наркы:																																							
Март айында	200																																						
Июнь айында	150																																						
Август айында	250																																						
Чыгарылган негизги каражаттардын наркы:	100																																						
Февраль айында																																							
Октябрь айында	300																																						

		<p>90. Реализатор закупил оптом 500 пар женской обуви по цене 150 сом за пару. Часть обуви продал по 200 сом за пару. С ухудшением реализации в конце зимнего сезона он уменьшил цену товара на 20% и реализовал последние 200 пар женской обуви. Издержки производителя по закупке товара и его реализации составили 2000 сом.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> - оптовую стоимость товара; - новую цену продажи остатка товара; - объем выручки от реализации всей партии товара (в сом); - прибыль от реализации всей партии товара. <p>Сатуучу дун баада 150 сомдон 500 даана аяллардан бут кийимди сатып алды. Анын кээ бир бөлүгүн 200 сомдон саткан. Кышкы мезгилдин аягында сатуу начарлап калгандыгына байланыштуу, сатуучу товардын баасын 20 пайызга арзандаткан жана акыркы 200 даана бут кийимди арзандатылган баада саткан. Товарларды сатып алуу жана сатуу буюмча өндүрүштүк чыгымдардын суммасы 2000 сомду түзгөн.</p> <p>Берилген маалыматтын негизинде төмөнкүлөрдү аныктагыла:</p> <ul style="list-style-type: none"> товардын дун наркын; калдык товарлардын сатылуучу жаңы баасын; бардык товарларды сатуудан түшкөн жалпы кирешени; түзүлгөн сатуу чыгымдары түшкөн пайданы.
--	--	--

«ЭБЖМ» институтунун директору, доцент

«МЖМ» кафедрасынын башчысы, доцент



Исраилов Т.М.

Талайбек уулу Т.