

**Примеры оценочных средств по квалификации
«СПЕЦИАЛИСТ ПО ФУНКЦИОНИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ
УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ»
(7 уровень квалификации)**

ПАСПОРТ КОМПЛЕКТА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ.

Область применения.

Комплект оценочных средств предназначен для оценки квалификации
Специалист по функционированию системы управления рисками

Профессиональный стандарт.

Специалист по управлению рисками (регистрационный номер 452, Утвержден Приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 7 сентября 2015 г. №591н)

Уровень квалификации 7

1. Оценочные средства для теоретического этапа профессионального экзамена.

Вопрос 1. (Задание с выбором одного варианта ответа)

Выберите верные утверждения.

- I. Нормальное распределение может быть использовано для оценки экстремальных значений;
- II. Оценки экстремальных значений чувствительны к маленьким выборкам.

Варианты ответа:

- A. Верно, только I;
- B. Верно, только II;
- C. Оба утверждения верны;
- D. Оба утверждения неверны.

Вопрос 2. (Задание с выбором всех правильных ответов)

Какие направления охватывают принципы агрегирования рисков и предоставления отчетности по ним:

Варианты ответа:

- A. Общее управление и инфраструктура;
- B. Возможности агрегирования рисков;
- C. Практика представления отчетности;
- D. Контроль, инструменты и органы надзора.

Вопрос 3. (Задание с открытым вопросом)

Каким нормативным документом Банка России установлены требования к составу и периодичности отчетности о ВПОДК (Внутренние Процедуры Оценки Достаточности Капитала)?

Вопрос 4. (Задание на установление соответствия (пары соотнесенных элементов указываются через запятую))

Соотнесите определения из колонки I с терминами из колонки II. Каждый элемент должен быть использован один раз.

Колонка I	Колонка II
A. Максимальное количество риска, которое организация может принять;	1. Способность принятия риска;
B. Объем риска, который предполагается принять для достижения общих операционных и финансовых целей;	2. Категория риска;
C. Объем риска, который компания в действительности готова понести в зависимости от специфических рисков;	3. Тolerантность к риску;
D. Соответствует каждому подразделению бизнеса.	4. Риск-аппетит Внешнее мошенничество.

2. Оценочные средства для практического этапа профессионального экзамена.

Задание 1. Познакомьтесь с информацией и выполните приведенные ниже задания вступление.

Plan4U - это уникальное онлайн решение для помощи малому и среднему бизнесу в самостоятельном финансово-экономическом планировании и принятии ключевых решений, связанных с прогнозированием и финансированием бизнеса. Plan4U позволяет начинающим и опытным предпринимателям без достаточных навыков финансового моделирования осуществлять прогнозы ключевых показателей и рисков бизнеса, оценивать различные сценарии развития и определять стоимость бизнеса на основе полученных прогнозов. Эта информация может использоваться для принятия управленческих решений и для грамотного общения с инвесторами и другими заинтересованными сторонами.

Plan4u решает насущную проблему для малого и среднего бизнеса (МСБ). Очень часто предприниматели принимают важные бизнес решения интуитивно и без надлежащего финансового подтверждения. Что еще хуже, предприниматели часто привлекают финансирования на невыгодных для себя условиях, потому что не понимают реальной стоимости бизнеса. Компания основана в 2013г.

Основные услуги:

- Бизнес планирование и формирование финансово-экономических прогнозов для малого и среднего бизнеса;
 - Анализ чувствительности бизнеса к основным рискам;
 - Расчет ключевых показателей эффективности бизнеса для общения с инвесторами;
 - Создание и сравнение различных сценариев развития бизнеса;
 - Оценка стоимости бизнеса на основе прогнозов.
- Описание продукта

Кому будет интересен Plan4U?

Plan4U ориентирован, прежде всего, на предпринимателей различных отраслей, а также молодых стартаперов, которым необходимо подготовить бизнес-план для участия в конкурсе стартапов / организации встречи с потенциальным инвестором / заполнение заявки на гос. финансирование // участие в программе акселерации / подачи заявки на кредит. Зачастую, предприниматель, обладая сильными техническими компетенциями, не является экспертом в области бизнес планирования и финансового моделирования. Перед

предпринимателем стоит выбор: инвестировать свое время в обучение и подготовить финансовый план самостоятельно или нанять консультанта. Помощь квалифицированного консультанта по финансовому планированию обойдется недешево, экономить тоже неправильно, потому что некачественные расчеты негативно отразятся на возможности привлечь инвесторов в проект и могут раз и навсегда испортить его репутацию.

Plan4U предназначен не только для предпринимателей с существующим бизнесом, но и для тех людей, которые только пытаются оценить жизнеспособность своей идеи.

Сервис также будет очень интересен студентам экономических специальностей, которым в рамках образовательной программы может потребоваться осуществить планирование и прогнозирование деятельности отдельных предприятий малого и среднего бизнеса (МСБ). Для целей подготовки курсовых или дипломных работ студенты могут воспользоваться Plan4U для расчета финансовой отчетности и оценки таких предприятий. При этом стоимость Plan4U невысока и доступна даже для студентов.

Помимо этого, продукт может быть интересен банкам, бизнес инкубаторам и другим организациям, финансирующим предпринимательскую деятельность. Хотя такие организации обычно скептически относятся к подобного рода партнерским предложениям, многие предпочитают использовать собственные модели для оценки бизнесов. Основатели планируют начать активный диалог с представителями крупных организаций после запуска и первичного тестирования продукта.

Что из себя представляет Plan4U?

Plan4U предлагает очень удобное решение – понятный для предпринимателей (даже без финансово-экономического образования) онлайн продукт, позволяющий быстро и качественно сформировать финансовый план компании на срок от 3х месяцев до 3х лет, протестировать устойчивость бизнеса к основным рискам, разработать и проанализировать несколько сценариев развития бизнеса.

Plan4U будет особенно полезен предпринимателям, которые пытаются проанализировать различные способы финансирования, взвесить все за и против. С помощью Plan4U предприниматель легко ответит на такие вопросы как: что лучше - грант, кредит, субсидия или продажа доли в бизнесе? Сколько стоит 10% от бизнеса сейчас, а сколько будет стоить через год? Целесообразно ли сейчас привлекать заемные средства или можно обойтись собственным капиталом? В какой валюте взять кредит? Plan4U позволит моментально ответить на эти и многие другие вопросы.

Несмотря на то, что Plan4U содержит все необходимые элементы для эффективного бизнес планирования малого и среднего бизнеса, продукт пока не позволяет осуществлять сложные симуляции и комплексный анализ вероятностей сценариев (например, методом Монте-Карло). Данный функционал планируется включить в следующем году.

Описание рынка

Доля МСБ в России крайне мала по сравнению с развитыми странами. Россия имеет большой потенциал по росту МСБ (15% ежегодно).

Рынок МСБ в России оценивается почти в 6 млн. компаний и индивидуальных предпринимателей, что составляет \$120-300 млн. рынка услуг по планированию и бюджетированию для МСБ. При этом рост количества МСБ по итогам 2012г. составил 17% и в ближайшие 3 года прогнозируется ежегодный рост в 15%. Учитывая, что данный проект рассчитан как для МСБ, уже имеющих свою историю, так и вновь образующихся предприятий, а также только планирующих открыть свое дело предпринимателей, рынок потенциальных клиентов может быть больше.

Анализ объема рынка производился исходя из статистики (Росстат, аналитический центр МСП банка) по количеству предприятий МСБ в России и возможными затратами МСБ на услуги по планированию и бюджетированию \$250-600 в год на каждое предприятие.

Почему МСБ?

К сожалению, предприниматели зачастую принимают самые важные бизнес решения интуитивно и без надлежащего финансового обоснования. При общении с банками и инвесторами предприниматели зачастую не обладают полной финансовой информацией и необходимыми метриками, поэтому привлекают финансирование или продают долю в бизнесе на невыгодных для себя условиях. Plan4U позволяет существенно повысить качество планирования МСБ, начать эффективнее управлять рисками и повысить выживаемость МСБ в России.

Такая ситуация обусловлена отсутствием необходимых навыков планирования и финансового моделирования у большинства предпринимателей и отсутствием достаточного бюджета для приобретения услуг экспертов. Существующие на рынке программные продукты для планирования бизнеса сложны для понимания не специалиста, в связи с чем, не имеют успеха у большинства предпринимателей МСБ.

Сервис Plan4U разработан на основе опыта и знаний аналогов бизнес планирования и финансового моделирования, которые успешно используются крупными компаниями в Европе и Америке. Основатели проекта считают, что они достаточно понимают специфику МСБ в России и эти особенности учтены при разработке проекта.

Анализ конкурентов

Конкуренты в России — это разработчики программного обеспечения для планирования бизнеса (1С, Альт-Инвест, Project Expert, Business Plan Expert, Business plan PL, Альфа проект, продукт Инэк-Холдинг, SAP) и бизнес-консультанты, специализирующиеся на предоставлении услуг бизнес планирования малому и среднему бизнесу. Мы так же частично конкурируем с множеством образовательных учреждений, которые обучают предпринимателей самостоятельно планировать.

Главное преимущество Plan4U по сравнению с конкурентами — это доступность и простота использования сервиса, где посредством ответов на простые и понятные предпринимателю вопросы он сможет, как результат, создать помесячную финансовую отчетность на период до 3х лет. Мы уверены, что эти особенности обеспечат востребованность продукта несмотря на то, что в последнее время предприниматели стали больше доверять личному общению с внешними консультантами в части услуг по бизнес планированию по сравнению с онлайн ресурсами.

При этом в отличие от внешних консультантов, Plan4U позволяет собственникам бизнеса и предпринимателям постоянно оставаться в курсе динамики развития бизнеса, самостоятельно тестировать стратегические и финансовые альтернативы и принимать верные решения. Годовая подписка на сервис и возможность создавать неограниченное количество сценариев развития бизнеса стоит значительно дешевле услуг консультанта или установки соответствующего программного обеспечения.

Бизнес-модель

Основные доходы планируется получать от подписки (помесячная/годовая) к услугам сайта. При этом будет представлено 3 варианта подписки с разным набором функций и разной стоимостью:

- Тестовая (бесплатная);
- BASIC (\$29.95/месяц или \$299.95/год);
- PRO (\$49.95/месяц или \$499.95/год).

Ценообразование основано на сравнительном анализе компаний, предоставляющих подобные услуги с учетом значительного дисконта по сравнению с консалтинговыми услугами. Дополнительные корректировки были внесены по результатам интервью с предпринимателями. При этом ценность, которую получают предприниматели, несравнимо выше стоимости подписки на сервис.

Также планируется получать агентские комиссионные за передачу клиентов внешним партнерам в случае специфических требований клиентов к моделированию и планированию бизнеса, которые не могут быть решены Plan4u.

Услуга будет предлагаться через собственные продажи (на сайте), ссылки от партнеров и агентов по продажам, держателей больших подписных баз данных МСБ. Создатели компании (2 человека) будут также самостоятельно продвигать продукт во время докладов на конференциях и мастер-классах для стартапов и малого и среднего бизнеса. Основатели проекта состоят в экспертных группах РОСНАНО, АМПР, РУС, Правительства Москвы, АСИ и Росимущества, что позволяет продвигать продукт через эти дополнительные каналы. Для увеличения информированности о продукте также планируется активно привлекать сторонние компании, занимающиеся продвижением в интернете. Однако на данном этапе затраты на такие услуги в бюджет не заложены и их планируется произвести во второй половине 2014 года, когда сервис уже будет полностью запущен.

Все финансовые данные пользователей будут храниться на сайте Plan4u, таким образом клиенты смогут пользоваться продуктом в любой точке с любого компьютера. Николай, хоть и не является специалистом в этой области, взялся разработать механизм защиты конфиденциальных данных.

Для тестирования прототипа, развития и активного продвижения бизнеса в проект необходимо привлечь инвестиции в размере 9 млн. рублей. Данные инвестиции планируется направить на продвижение готового продукта на рынок и выпуск новой версии продукта в начале 2015г.

Команда

Константин (основатель) – более 10 лет работает в области аналитики, стратегического планирования, финансового моделирования. Константин консультировал многие компании по построению стратегических финансовых моделей, бизнес-планов, в т.ч. крупные промышленные группы компаний. Константин известен в широких кругах как первоклассный специалист в своей области и систематически получает предложения о сотрудничестве от множества компаний, в том числе зарубежных. Константин знает, что его слабое место – это маркетинг и продвижение продукта на рынок, однако уверен, что это не влияет на успех проекта.

Николай (ко-основатель) – студент 4-го курса МФТИ факультета общей и прикладной физики. Николай увлекается программированием и в 2013г. проходил месячную стажировку в крупной ИТ компании. Его основная задача – контролировать результаты работы сторонних разработчиков и дорабатывать продукт. Константин не уверен, что у Николая достаточно компетенций для вывода продукта на должный уровень без привлечения внешних программистов.

Команда дизайнеров – Пакистан. Качество ниже среднего, постоянно задерживают сроки, но очень дешевые. Команда программистов-разработчиков – Индия. Качество приемлемое, но сдвиг по срокам уже полгода. Существенно дешевле российских разработчиков. Так как разработчики располагаются в индии весь продукт и сайт сейчас на английском языке.

Планируется полная локализация дизайнеров и разработчиков в России до конца этого года. Константин уверен, что при желании программисты выстроятся в очередь, чтобы присоединиться к такому перспективному проекту как Plan4u.

Анализ рисков

Команда уверена, что существенных рисков, способных отпугнуть инвесторов, в проекте нет.

Задание 2:

- **Определите 3 ключевые цели бизнеса Plan4U.**
- **Сформируйте список рисков для каждой цели и качественно оцените их возможное влияние на цель. Поясните Вашу оценку.**