Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Выборнова Любовь Алексеевна
Должность: Ректор
Дата подписания: 26.10.2026 15:49:31
Уникальный программный ключ:
c3b3b9c625f6c113afa2a2c42baff9e05a38b76e

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Поволжский государственный университет сервиса» (ФГБОУ ВО «ПВГУС»)

Высшая школа экономики и управления

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«Бизнес-планирование»

Направление подготовки:
43.03.02 «Туризм»

Направленность (профиль):
«Туризм и индустрия гостеприимства»

Квалификация выпускника: **бакалавр**

Тольятти 2024

Рабочая программа дисциплины «Бизнес-планирование» разработана в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 43.03.02 «Туризм», утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 08 июня 2017 г. № 516.

Рабочая программа дисциплины «Бизнес-планирование» разработана в соответствии с Профессиональным стандартом «Экономист предприятия» утвержденным приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 30 марта 2021 г N 161н

Составители:

д.э.н., доцент	Оруч Т.А.
(ученая степень, ученое звание)	(ФИО)

РПД обсуждена на заседании ученого совета Высшей школы экономики и управления «_22_» _11_ 2024 г., протокол №_4__

И.о. директора Высшей школы	к.э.н., доцент	Скорниченко Н.Н.
	(уч.степень, уч.звание)	(ФИО)

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

1.1. Цель освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины является:

- формирование у обучающихся универсальных компетенций, направленных на развитие навыков самоорганизации и саморазвития (в том числе здоровье сбережения).

1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Код и наименование компетенции	**Код и наименование индикатора достижения компетенции**	**Планируемые результаты обучения по дисциплине**	**Основание (ПС)*** для профессиональных компетенций
УК-6. Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	ИУК-6.1. Определяет приоритеты собственной деятельности, личностного развития, образовательного и профессионального роста; подбирает способы решения и средства развития, в том числе в цифровой среде ИУК-6.2. Владеет технологиями и навыками управления своей познавательной деятельностью и ее совершенствования на основе самооценки, самоконтроля и принципов самообразования в течение всей жизни	**Знает:** - Основные понятия и принципы бизнес-планирования. - Типы бизнес-планов и их назначение. - Структуру и содержание бизнес-плана. - Основные принципы тайм-менеджмента. - Возможности для непрерывного профессионального развития в сфере бизнеса и планирования. - Связь между эффективным управлением временем и успешным бизнес-планированием. **Умеет:** - Проводить анализ рынка и конкурентов. - Сегментировать рынок и определять целевую аудиторию. - Разрабатывать маркетинговую стратегию. - Оценивать финансовую устойчивость и рентабельность проекта. - Оценивать риски и разрабатывать стратегии их минимизации. - Презентовать бизнес-план потенциальным инвесторам или кредиторам. - Анализировать информацию из различных источников (статистических данных, отчетов, исследований). - Планировать свое время, распределяя задачи по приоритетам и срокам. - Применять полученные знания по бизнес-планированию для оптимизации своей деятельности. **Владеет:** - Навыками анализа и обработки информации. - Навыками разработки и презентации бизнес-плана. - Навыками работы с различными источниками данных.	Требования рынка труда Требования работодателей Обобщение отечественного и зарубежного опыта Экономист

		- Навыками командной работы. - Способностью адаптироваться к изменениям и непрерывно совершенствовать свои знания и навыки.	

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина относится к *части, формируемой участниками образовательных отношений,* Блока 1. Дисциплины (модули) программы бакалавриата (Модуль дополнительной специализации (по выбору) «Экономические основы предпринимательства»)

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Объем и структура дисциплины

Общая трудоёмкость дисциплины составляет **4 з.е. (144 час.)**, их распределение по видам работ и семестрам представлено в таблице.

Виды учебных занятий и работы обучающихся	Трудоемкость, час
Общая трудоемкость дисциплины, час	**144**
Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий (всего), в т.ч.:	**46 / 10**
занятия лекционного типа (лекции)	18 / 4
занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия)	28 /6
лабораторные работы	- /-
Самостоятельная работа всего, в т.ч.:	**98 /130**
Самоподготовка по темам (разделам) дисциплины	- / -
Выполнение курсового проекта /курсовой работы	- / -
Контроль (часы на экзамен, зачет)	**- / 4**
Промежуточная аттестация	**Зачет**

Примечание: *-/- объем часов соответственно для очной, заочной форм обучения*

Дисциплина реализуется посредством проведения контактной работы с обучающимися (включая проведение текущего контроля успеваемости), самостоятельной работы обучающихся и промежуточной аттестации.

В процессе освоения дисциплины может применяться электронное обучение и дистанционные образовательные технологии.

В процессе освоения дисциплины обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде и электронно-библиотечным системам.

3.1. Содержание дисциплины, структурированное по темам

Планируемые результаты освоения: код формируемой компетенции и индикаторы достижения компетенций	Наименование разделов, тем	Виды учебной работы			Формы текущего контроля (наименование оценочного средства)
		Контактная работа		Самостоятельная работа, час	
		Лекции, час	Практические занятия, час		
УК-6 ИУК-6.1 ИУК-6.2	**Тема 1. Содержание и организация бизнес-планирования на предприятии** Содержание лекции: 1. Сущность и значение бизнес-планирования в управлении предприятием. 2. Организация процесса бизнес-планирования на предприятии	2 / 1			Собеседование. Выполнение разноуровневых заданий и задач
	Практическое занятие по теме 1. Содержание и организация бизнес-планирования на предприятии		2 / 1		
	Самостоятельная работа			18 / 20	
УК-6 ИУК-6.1 ИУК-6.2	**Тема 2. Бизнес-план организации: функции и особенности** Содержание лекции: 1. Понятие, цель, задачи и особенности составления бизнес-плана. 2. Отличительные особенности бизнес-плана от других плановых документов.	2 / -			Собеседование. Выполнение разноуровневых заданий и задач
	Практическое занятие по теме 2. Бизнес-план организации: функции и особенности		2 / 1		
	Самостоятельная работа			18 / 20	
УК-6 ИУК-6.1 ИУК-6.2	**Тема 3. Структура и содержание разделов бизнес-плана** Содержание лекции: 1. Общая структура бизнес-плана. 2. Содержание разделов бизнес- плана.	4 / 1			Собеседование. Выполнение разноуровневых заданий и задач
	Практическое занятие по теме 3. Структура и содержание разделов бизнес-плана		8 / 1		
	Самостоятельная работа			20 / 26	
УК-6 ИУК-6.1 ИУК-6.2	**Тема 4. Методика и рекомендации по составлению бизнес-плана** Содержание лекции: 1.Ощие рекомендации по составлению бизнес-планов. 2. Рекомендации и методика составления отдельных разделов бизнес-плана.	6 / 2			Собеседование. Выполнение разноуровневых заданий и задач
	Практическое занятие по теме 4. Методика и рекомендации по составлению бизнес-плана		10 / 2		
	Самостоятельная работа			22 / 38	
УК-6 ИУК-6.1 ИУК-6.2	**Тема 5. Презентация и экспертиза бизнес-плана** Содержание лекции: 1. Применение компьютерных технологий в бизнес-планировании. 2. Методика проверки информации, представленной в бизнес-плане.	4 / -			Собеседование. Выполнение разноуровневых заданий и задач Выполнение и презентация результатов индивидуальной работы Тестирование по темам курса
	Практическое занятие по теме 5. Презентация и экспертиза бизнес-плана		6 / 1		
	Самостоятельная работа			20 / 26	
	ВСЕГО	**18 / 4**	**28 / 6**	**98 / 130**	

Примечание: *-/- объем часов соответственно для очной и заочной форм обучения*

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Общие методические рекомендации по освоению дисциплины, образовательные технологии

Дисциплина реализуется посредством проведения контактной работы с обучающимися (включая проведение текущего контроля успеваемости), самостоятельной работы обучающихся и промежуточной аттестации.

При проведении учебных занятий по дисциплине обеспечивается развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплины в форме курса, составленного на основе результатов научных исследований, проводимых университетом, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов **образовательных технологий:**

-балльно-рейтинговая технология оценивания;

- электронное обучение;

- информационные технологии: Яндекс-документы, анализ данных Excel.

Для оценки знаний, умений, навыков и уровня сформированности компетенции по дисциплине применяется балльно-рейтинговая система контроля и оценки успеваемости студентов. В основу балльно-рейтинговой системы положены принципы, в соответствии с которыми формирование рейтинга студента осуществляется в ходе текущего контроля успеваемости. Максимальное количество баллов в семестре – 100.

4.2. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины на занятиях лекционного типа

Лекционный курс предполагает систематизированное изложение основных вопросов тематического плана. В ходе лекционных занятий раскрываются базовые вопросы в рамках каждой темы дисциплины. Обозначаются ключевые аспекты тем, а также делаются акценты на наиболее сложные и важные положения изучаемого материала.

Лекционные занятия проводятся в поточной аудитории с применением мультимедийного проектора в виде учебной презентации или в ЭИОС университета.

В ходе лекционных занятий рекомендуется конспектирование учебного материала. Возможно ведение конспекта лекций в виде интеллект-карт.

Отдельные темы предлагаются для самостоятельного изучения (конспектируются).

Материалы лекций являются опорной основой для подготовки обучающихся к практическим занятиям и выполнения заданий самостоятельной работы, в том числе написания курсовой работы, а также к мероприятиям текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине.

4.3. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины на практических занятиях

Практические (семинарские) занятия представляют собой детализацию лекционного теоретического материала, проводятся в целях закрепления курса и охватывают все основные разделы. Основной формой проведения семинаров и практических занятий является обсуждение наиболее проблемных и сложных вопросов по отдельным темам, а также решение задач и разбор примеров и ситуаций в аудиторных условиях.

Практические (семинарские) занятия обучающихся обеспечивают:

- проверку и уточнение знаний, полученных на лекциях;

- получение умений и навыков составления докладов и сообщений, обсуждения вопросов по учебному материалу дисциплины;

- *подведение итогов занятий по рейтинговой системе, согласно технологической карте дисциплины.*

Практические занятия организуются, в том числе в форме практической подготовки, которая предусматривает участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Практическая подготовка предусматривает: выполнение разноуровневых заданий и задач при изучении тем 1-5.

4.4. Методические указания по самостоятельной работе обучающихся

Самостоятельная работа обеспечивает подготовку обучающегося к аудиторным занятиям и мероприятиям текущего контроля и промежуточной аттестации по изучаемой дисциплине. Результаты этой подготовки проявляются в активности обучающегося на занятиях и в качестве выполненных практических заданий и других форм текущего контроля.

Самостоятельная работа студентов включает:

1. Изучение учебной литературы по курсу.

2. Подготовку рефератов, докладов и сообщений.

3. Работу с ресурсами Интернет.

4. Подготовку к тестированию по темам курса.

5. Изучение практических материалов деятельности органов государственной власти и местного самоуправления.

6. Подготовку к промежуточной аттестации по курсу «Бизнес-планирование».

При выполнении заданий для самостоятельной работы рекомендуется проработка материалов лекций по каждой пройденной теме, а также изучение рекомендуемой литературы.

Для обучающихся по заочной форме обучения самостоятельная работа является основным видом учебной деятельности.

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используется электронный учебный курс, созданный в ЭИОС университета http://sdo.tolgas.ru/

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Вся литература, включенная в данный перечень, представлена в виде электронных ресурсов в электронной библиотеке университета (ЭБС). Литература, используемая в печатном виде, представлена в научной библиотеке университета в объеме не менее 0,25 экземпляров на одного обучающегося.

Нормативные акты

1. Об основах туристской деятельности в Российской Федерации : федеральный закон от 24.11.1996 № 132-ФЗ : (последняя ред.) : [принят Гос. Думой 4 окт. 1996 г. : одобрен Советом Федерации 14 нояб. 1996 г.]. – Текст : электронный // КонсультантПлюс : сайт. – URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 13.09.2024)

Основная литература

1.Алиев, В. С. Бизнес-планирование с использованием программы Project Expert (полный курс) : учеб. пособие для студентов по направлениям подгот. "Финансы и кредит", "Бухгалт. учет, анализ и аудит", "Налоги и налогообложение" / В. С. Алиев, Д. В. Чистов. - 2-е изд., перераб. и доп. - Документ read. - Москва : ИНФРА-М, 2022. - 382 с. : ил. - (Высшее образование - Бакалавриат). - Прил. - URL: https://znanium.com/read?id=400158 (дата обращения: 25.10.2022). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - ISBN 978-5-16-109436-5. - Текст : электронный.

2.Бизнес-планирование : учебник / Л. В. Бобков, В. Я. Горфинкель, П. Н. Захаров [и др.] ; под ред. Т. Г. Попадюк, В. Я. Горфинкеля. - Документ read. - Москва : Вузов. учеб. [и др.], 2023. - 296 с. - URL: https://znanium.ru/read?id=422736 (дата обращения: 21.02.2024). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - ISBN 978-5-9558-0270-1. - 978-5-16-006054-5. - 978-5-16-101965-8. - Текст : электронный.

3. Переверзев, М. П. Предпринимательство и бизнес : учеб. для вузов по специальности 44.03.04 "Проф. обучение (экономика и упр.)" / М. П. Переверзев, А. М. Лунева ; под ред. М. П. Переверзева. - Документ read. - Москва : ИНФРА-М, 2019. - 176 с. - (Высшее образование - Бакалавриат). - Прил. - URL: https://znanium.com/read?id=374644 (дата обращения: 19.06.2024). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - ISBN 978-5-16-003128-6. - Текст : электронный.

4.Басовский, Л. Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка : учеб. пособие для вузов по направлению подгот. 38.03.01 "Экономика" (квалификация (степень) "бакалавр") / Л. Е. Басовский. - Документ read. - Москва : ИНФРА-М, 2021. - 259 с. : табл. - (Высшее образование - Бакалавриат). - URL: https://znanium.com/read?id=398576 (дата обращения: 15.07.2022). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - ISBN 978-5-16-004198-8. - 978-5-16-100664-1. - Текст : электронный.

5.Бухалков, М. И. Планирование на предприятии : учеб. для студентов вузов по направлениям подгот. 38.03.01 "Экономика", 38.03.02 "Менеджмент" (квалификация (степень) "бакалавр") / М. И. Бухалков. - 4-е изд., испр. и доп. - Документ read. - Москва : ИНФРА-М, 2021. - 410 с. - (Высшее образование - Бакалавриат). - Прил. - Слов. основ. понятий. - URL: https://znanium.com/read?id=398607 (дата обращения: 15.07.2022). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - ISBN 978-5-16-003931-2. - 978-5-16-101750-0. - Текст : электронный.

6.Бурганов, Р. А. Планирование на предприятии : учебник для вузов по направлениям подгот. "Экономика", "Теплоэнергетика и теплотехника" (профиль "Экономика и упр. на предприятии теплоэнергетики" (уровень бакалавриата)) / Р. А. Бурганов. - Изд. 3-е, стер. - Документ read. - Санкт-Петербург [и др.] : Лань, 2023. - 257 с. - Прил. - URL: https://reader.lanbook.com/book/322631 (дата обращения: 12.12.2024). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - ISBN 978-5-507-46856-0. - Текст : электронный.

Дополнительная литература

7.Дубровин, И. А. Бизнес-планирование на предприятии : учеб. для бакалавров по направлению "Экономика" / И. А. Дубровин. - 2-е изд. - Документ read. - Москва : Дашков и К, 2017. - 432 с. - (Учебные издания для бакалавров). - URL: https://znanium.com/read?id=54513 (дата обращения: 03.04.2023). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - ISBN 978-5-394-02658-4. - Текст : электронный.

8.Забродская, Н. Г. Предпринимательство. Организация и экономика малых предприятий : учеб. для вузов по направлениям подгот. 38.03.02 "Менеджмент, 38.03.01 "Экономика" / Н. Г. Забродская. - Документ read. - Москва : Вуз. учеб. [и др.], 2019. - 262 с. - Тесты. - URL: https://znanium.com/read?id=367300 (дата обращения: 13.03.2024). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - ISBN 978-5-16-101032-7. - Текст : электронный.

9.Лапыгин, Д. Ю. Бизнес-план: стратегия и тактика развития компании : учеб. пособие / Д. Ю. Лапыгин, Ю. Н. Лапыгин. - Документ read. - Москва : ИНФРА-М, 2016. - 333 с. - URL: http://znanium.com/bookread2.php?book=567394 (дата обращения: 10.03.2025). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - ISBN 978-5-16-105130-6. - Текст : электронный.

10.Бронникова, Т. С. Разработка бизнес-плана проекта : учеб. пособие для бакалавров вузов по направлению подгот. 38.03.02 "Менеджмент" / Т. С. Бронникова. - 2-е изд. перераб. и доп. - Документ read. - Москва : ИНФРА-М, 2022. - 215 с. : ил., табл. - (Высшее образование - Бакалавриат). - Пил. - URL: https://znanium.com/read?id=388274 (дата обращения: 07.12.2022). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - ISBN 978-5--16-013492-5. - 978-5-16-105309-6. - Текст : электронный.

11.Пелих, А. С. Бизнес-план или как организовать собственный бизнес : анализ, методика, практикум / А. С. Пелих. - [4-е изд.]. - Москва : Ось-89, 2014. - 110 с. - ISBN 978-5-98534-894-1 : 90-00. - Текст : непосредственный.

12.Ильин, А. И. Планирование на предприятии : учеб. пособие для вузов по специальности "Нац. экономика" и экон. специальностям / А. И. Ильин. - 9-е изд. - Документ read. - Минск [и др.] : Новое знание [и др.], 2014. - 667 с. - (Высшее образование). - URL: http://znanium.com/bookread2.php?book=405403 (дата обращения: 03.04.2023). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - ISBN 978-985-475-437-6. - 978-5-16-004691-4. - Текст : электронный.

13.Горбунов, В. Л.Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов : науч.-практ. пособие / В. Л. Горбунов. - 3-е изд. - Документ read. - Москва : РИОР [и др.], 2022. - 288 с. - (Наука и практика, ISSN 978-5-16-109990-2). - URL: https://znanium.com/read?id=392991 (дата обращения: 01.06.2023). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - ISBN 978-5-36-9-01894-1. - 978-5-16-109990-2. - Текст : электронный.

5.2. Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы, интернет-ресурсы

1. eLIBRARY.RU : научная электронная библиотека : сайт. – Москва, 2000 - . - URL: https://elibrary.ru (дата обращения: 03.09.2021). – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст: электронный.
2. КонсультантПлюс : справочная правовая система : сайт / ЗАО «КонсультантПлюс». – Москва, 1992 - . - URL: http://www.consultant.ru (дата обращения 03.09.2021). - Текст : электронный.
3. Университетская информационная система РОССИЯ : сайт. - URL : http://uisrussia.msu.ru(дата обращения: 03.09.2021). - Текст : электронный.
4. Федеральная служба государственной статистики : сайт. - Москва, 1999 - . - URL: http://www.gks.ru/ (дата обращения: 03.09.2021). - Текст: электронный.
5. Электронная библиотечная система Поволжского государственного университета сервиса : сайт / ФГБОУ ВО «ПВГУС». – Тольятти, 2010 - . - URL. : http://elib.tolgas.ru (дата обращения 03.09.2021). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - Текст : электронный.

6. Электронно-библиотечная система Znanium.com : сайт / ООО "ЗНАНИУМ". – Москва, 2011 - . - URL: https://znanium.com/ (дата обращения 03.09.2021). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - Текст : электронный.

7. Электронно-библиотечная система Лань : сайт / ООО "ЭБС ЛАНЬ". - Москва, 2011 - . - URL: https://e.lanbook.com/ (дата обращения 03.09.2021). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - Текст : электронный.

5.3. Программное обеспечение

Информационное обеспечение учебного процесса по дисциплине осуществляется с использованием следующего программного обеспечения (лицензионного и свободно распространяемого), в том числе отечественного производства:

№ п/п	Наименование	Условия доступа
1	Microsoft Windows	из внутренней сети университета (лицензионный договор)
2	Microsoft Office	из внутренней сети университета (лицензионный договор)
3	КонсультантПлюс	из внутренней сети университета (лицензионный договор)
4	СДО MOODLE	из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет (лицензионный договор)

6. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных учебным планом и рабочей программой дисциплины, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения.

Занятия лекционного типа. Учебные аудитории для занятий лекционного типа укомплектованы мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации (стационарные или переносные наборы демонстрационного оборудования (проектор, экран, компьютер/ноутбук), учебно-наглядные пособия (презентации по темам лекций), обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие данной программе дисциплины.

Занятия семинарского типа. Учебные аудитории для занятий семинарского типа укомплектованы мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации (стационарные или переносные наборы демонстрационного оборудования (проектор, экран, компьютер/ноутбук).

Промежуточная аттестация. Для проведения промежуточной аттестации по дисциплине используются компьютерные классы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета и/или учебные аудитории, укомплектованные мебелью и техническими средствами обучения.

Самостоятельная работа. Помещения для самостоятельной работы оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интеренет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде университета. Для организации самостоятельной работы обучающихся используются:

компьютерные классы университета;

библиотека (медиазал), имеющая места для обучающихся, оснащенные компьютерами с доступом к базам данных и сети Интернет.

Электронная информационно-образовательная среда университета (ЭИОС). Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к электронной информационно-образовательной среде университета (ЭИОС) http://sdo.tolgas.ru/ из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", как на территории университета, так и вне ее.

ЭИОС университета обеспечивает:

доступ к учебным планам, рабочим программам дисциплин (модулей), программам практик, электронным учебным изданиям и электронным образовательным ресурсам, указанным в рабочих программах дисциплин (модулей), программах практик;

формирование электронного портфолио обучающегося, в том числе сохранение его работ и оценок за эти работы.

В случае реализации образовательной программы с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий ЭИОС дополнительно обеспечивает:

фиксацию хода образовательного процесса, результатов промежуточной аттестации и результатов освоения образовательной программы;

проведение учебных занятий, процедур оценки результатов обучения, реализация которых предусмотрена с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий;

взаимодействие между участниками образовательного процесса, в том числе синхронное и (или) асинхронное взаимодействия посредством сети "Интернет".

7. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБУЧЕНИЯ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ

При необходимости рабочая программа дисциплины может быть адаптирована для обеспечения образовательного процесса инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, в том числе для дистанционного обучения. Для этого требуется заявление студента (его законного представителя) и заключение психолого-медико-педагогической комиссии (ПМПК).

В случае необходимости, обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (по заявлению обучающегося) а для инвалидов также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида, могут предлагаться следующие варианты восприятия учебной информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей, в том числе с применением электронного обучения и дистанционных технологий:

- для лиц с нарушениями зрения: в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; в форме аудиофайла (перевод учебных материалов в аудиоформат); в печатной форме на языке Брайля; индивидуальные консультации с привлечением тифлосурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации.
- для лиц с нарушениями слуха: в печатной форме; в форме электронного документа; видеоматериалы с субтитрами; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации.
- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в печатной форме; в форме электронного документа; в форме аудиофайла; индивидуальные задания и консультации.

8. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ) ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

8.1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Для оценки знаний, умений, навыков и уровня сформированности компетенции по дисциплине применяется балльно-рейтинговая система контроля и оценки успеваемости студентов. В основу балльно-рейтинговой системы положены принципы, в соответствии с которыми формирование рейтинга студента осуществляется в ходе текущего контроля успеваемости. Максимальное количество баллов в семестре – 100.

Шкала оценки результатов освоения дисциплины, сформированности результатов обучения

Форма проведения промежуточной аттестации	**Шкалы оценки уровня сформированности результатов обучения**		**Шкала оценки уровня освоения дисциплины**		
	Уровневая шкала оценки компетенций	100 бальная шкала, %	100 бальная шкала, %	5-балльная шкала, дифференцированная оценка/балл	недифференцированная оценка
Зачет	допороговый	ниже 61	ниже 61	«неудовлетворительно» / 2	не зачтено
	пороговый	61-85,9	61-69,9	«удовлетворительно» / 3	зачтено
			70-85,9	«хорошо» / 4	зачтено
	повышенный	86-100	86-100	«отлично» / 5	зачтено

По итогам текущей успеваемости студенту может быть выставлена оценка по промежуточной аттестации в соответствии за набранными за семестр баллами (по накопительному рейтингу). Студентам, набравшим в ходе текущего контроля успеваемости по дисциплине от 61 до 100 баллов и выполнившим все обязательные виды запланированных учебных занятий, по решению преподавателя без прохождения промежуточной аттестации выставляется оценка в соответствии со шкалой оценки результатов освоения дисциплины.

***Результат обучения считается сформированным (повышенный уровень)**, если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний, использует в ответе дополнительный материал; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 86 до 100, что соответствует повышенному уровню сформированности результатов обучения.*

***Результат обучения считается сформированным (пороговый уровень)**, если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 61 до 85,9, что соответствует пороговому уровню сформированности результатов обучения.*

***Результат обучения считается несформированным**, если студент при выполнении заданий не демонстрирует знаний учебного материала, допускает ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет задания, не демонстрирует необходимых умений, качество выполненных заданий не соответствует установленным требованиям, качество их выполнения оценено числом баллов ниже 61, что соответствует допороговому уровню.*

Формы текущего контроля успеваемости

Формы текущего контроля	Количество контрольных точек	Количество баллов за 1 контр. точку	Макс. возм. кол-во баллов
Собеседование	5	3	15
Выполнение разноуровневых заданий и задач	14	3	42
Выполнение и презентация результатов индивидуальной работы	1	25	25
Тестирование по курсу	1	18	18
Итого по дисциплине			**100 баллов**

Система оценивания представлена в электронном учебном курсе по дисциплине http://sdo.tolgas.ru/.

8.2 Типовые контрольные задания или иные материалы для ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ

8.2.1. Типовые задания к практическим (семинарским) занятиям

Практическое занятие по теме 1. Содержание и организация бизнес-планирования на предприятии

Выполнение разноуровневых заданий и задач

Задание 1.

Заполните таблицу сравнительных характеристик стратегического и оперативного бизнес-планирования на предприятии:

Признаки	Стратегическое бизнес-планирование	Оперативное бизнес-планирование
Регулярность проведения плановых процедур		
Спектр поиска, оценки и выбора альтернатив		
Отношение к слабым звеньям		
Используемый метод		
Инструментарий		
Форма нормативных величин		
Типология временной ориентации планирования		
Организация процесса планирования		

Практическое занятие по теме 2. Бизнес-план организации: функции и особенности

Выполнение разноуровневых заданий и задач

Задание 1.

Осуществите выбор продуктовой альтернативы, для которой на предприятии следует разработать бизнес-план.

Дано: Установлено, что для предприятия существует три альтернативы реализации продуктовой идеи: собственные НИОКР, приобретение лицензии, присоединенное производство. Для оценки продукта, который может быть создан альтернативными способами, экспертами использовалась шкала: от –2 (очень плохо) до +6 (очень хорошо). Результаты экспертной оценки продуктовых альтернатив представлены в таблице:

Оцениваемые параметры	Оценка в баллах			Вес параметра
	продукта собственных НИОКР	лицензионного продукта	продукта производства, которое может быть присоединено	
Вклад в покрытие постоянных затрат и прибыль	6	4	2	2
Затраты капитала: - в основные средства - в оборотные средства	2 4	0 2	–2 4	0,5 0,5
Пригодность* для НИОКР: - ноу–хау - техническое исполнение	2 –2	6 6	4 4	1 1
Пригодность* для сбыта: - система маркетинга - система распределения	6 6	2 4	6 2	2 2
Пригодность* для производства: - наличие технологий - наличие мощностей	2 4	6 4	6 6	2 1,5
Пригодность* для снабжения: - доступность сырья - зависимость от поставщиков	4 2	–2 0	6 6	1,5 1
Пригодность* для утилизации: - повторное (дальнейшее) использование - повторная (дальнейшая) утилизация	4 4	6 6	6 4	1 1

* Под пригодностью понимается уровень соответствия нового продукта существующим функциональным подсистемам организации.

Задание 2.

Установите, какой из четырех продуктовых проектов, воплощающих различные варианты реализации интересной продуктовой идеи, должен быть избран для подготовки бизнес-плана.

Дано: Для оценки продуктовых проектов экспертами использовалась 10-балльная шкала. Экспертные оценки представлены ниже:

Критерии оценки проектов	Оценка параметров в баллах				Вес (важность) параметра
	1-й проект	2-й проект	3-й проект	4-й проект	
I. Сложность проекта					
1. Ограничивающие условия: - Политические структурные ограничения	8	1	3	6	0,25 0,5
- Технологические ограничения	2	6	8	7	0,5
2. Величина проекта:					0,40

- Длительность разработки проекта	10	4	10	8	0,6
- Масштабность проекта	6	5	10	8	0,4
3. Зависимость проекта: - Зависимость от внешних производств	3	3	4	10	0,15 0,6
- Зависимость от внутренних производств	7	9	6	4	0,4
4. Характеристики проблемы: - Степень новизны	9	7	10	6	0,20 0,6
- Степень структуризуемости	5	5	2	6	0,4
II. Относительная полезность					
1. Характеристики использования: - Длительность жизненного цикла	6	4	10	8	0,15 0,3
- Гибкость в использовании	6	3	7	8	0,7
2. Характеристики полезности: - Полезность для персонала	7	10	8	6	0,10 0,5
- Полезность для внешней среды	4	9	8	2	0,5
3. Конкурентоспособность: - Приобретение новых знаний	5	7	10	4	0,15 0,7
- Потенциал дальнейшего развития	8	6	10	6	0,3
4. Экономическая эффективность: - Срок окупаемости	2	10	8	7	0,60 0,6
- Рентабельность	4	5	10	7	0,4

Практическое занятие по теме 3. Структура и содержание разделов бизнес-плана

Выполнение разноуровневых заданий и задач

Задание 1.

Определить 7-10 целей предпринимательской деятельности. Вставьте наиболее важные цели в таблицу 3.1 и ранжируйте их. После этого отметьте, реализованы ли SMART критерии в таблице 3.1. В случае необходимости пересмотрите свои цели.

Таблица 3.1 - Критерии целей SMART

Цель	Ранг	Критерии				
		S	M	A	R	T

Задание 2.

Опишите основные идеи вашего старт-ап проекта. Кратко опишите эффективность, возможность их реализации, их реальную и потенциальную стоимость, уровень риска и экономической эффективности их реализации.

Задание 3.

Определите миссию и цели будущего бизнеса. Сформулируйте стратегическую цель как чётко определённую причину деятельности компании. Все дальнейшие цели разрабатываются для выполнения этой миссии, и они должны соответствовать определённым требованиям: быть конкретными, чётко определены и измеримы; иметь различный срок действия, чтобы быть реальными; должны быть разработаны для каждого вида деятельности, которые важны для компании; дополнять друг друга, а не противоречить.

Задание 4.

Проведите исследование сильных и слабых сторон, возможности и угрозы будущего бизнеса. Результаты анализа могут быть выражены в виде таблицы (табл. 3.2, 3.3).

Таблица 3.2 демонстрирует четыре основных поля SWOT, а таблица 3.3 показывает матрицу стратегий использования результатов SWOT –анализа.

Таблица 3.2 - Изображение результатов SWOT –анализа

Слабые стороны Внутренние недостатки будущего бизнес-проекта	**Сильные стороны** Внутренние преимущества бизнес-проекта в различных функциональных областях: маркетинг, финансы, производство, персонал
Угрозы Неблагоприятные внешние факторы, влияние которых может привести к сбоям в процессе реализации бизнес-проектов	**Возможности** Перспективные направления развития бизнес-проектов, способных приносить успех в будущем

Таблица 3.3 - SWOT-матрица

	Возможности	**Угрозы**
Сильные стороны	Получение максимальной отдачи от использования возможностей	Борьба с опасностями за счет использования внутренних резервов
Слабые стороны	Использование возможностей для преодоления недостатков	Укрепление потенциала для предотвращения внешних опасностей

Задание 5.

Распределите в логическом последовательном порядке основные этапы разработки бизнес-плана (заполните таблицу):

Производственный план, конкуренция, бизнес риски и гарантии, социально-экономическая значимость проекта, анализ рынка, организационный план, расположение, план маркетинга, описание предлагаемых продуктов, описание предприятия, финансовый план.

№	Этапы разработки бизнес-плана
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	
11	

Задание 6.

В процессе анализа рынка, требуется информация о распределении продукта «Y» мирового рынка для принятия решений о том, сколько средств необходимо для получения модели продукта «Y» в разных ценовых сегментах. На основании данных таблицы:

Таблица 3.4 - Таблица источников данных

Географические сегменты рынка	Показатели	Уровень цен				Всего
		Низкий < 500 EUR	Средний от 500 до 700 EUR	Высокий от 700 до 900 EUR	Самый высокий > 900 EUR	

A	Доля ценового сегмента в общем объёме продаж в географическом сегменте рынка, %	37	45	13	5	100
	Объем продаж продукции «Y», млн. шт.	3,8	2,6	0,7	0,2	7,3
B	Доля ценового сегмента в общем объёме продаж в географическом сегменте рынка, %	14	25	40	21	100
	Объем продаж продукции «Y», млн. шт.	1,2	2,3	5,8	3,1	12,4
Производственные возможности будущей компании, млн. шт.		8,0	6,9	6,5	3,7	25,1

Определите:

1. Какой объем продукта «Y» в каждой модели должна производить компания, чтобы продать в каждом географическом сегменте рынка. Какие страны являются более предпочтительными для продажи продукта «Y» в определённом ценовом диапазоне;
2. Сравните ёмкости рынка для каждой модели с производительностью будущей компании;
3. Заполните таблицу результатов и сделайте вывод.

Задание 7.

Сегментация рынка – это выявление и профилирование различных групп покупателей, которые отличаются по своим потребностям и предпочтениям. Опишите ваших потребителей с использованием критериев сегментации рынка. Ответы приведены в таблице.

Таблица 3.5 - Сегментация рынка

Тип сегментации	Переменные
Географическая	
Демографическая	
Психологическая	
Поведенческая	

Задание 8.

Опишите переменные составляющих маркетинга для вашего бизнеса. Поместите ответы в таблицу.

Товарная политика	Ценовая политика
- - -	- - -
Стратегия места	**Стратегия продвижения**
- - -	- - -

Задание 9.

Вы молодой предприниматель, который хочет начать свой бизнес в сфере оказания услуг для граждан по уборке. Определите, что является ресурсами, процессом и непосредственным результатом этого бизнеса.

Задание 10.

Вы хотите открыть своё дело по производству деревянной мебели. Для этого:

1. Опишите технологический процесс.

2. На основе описания технологического процесса определите необходимые ресурсы для достижения производственного процесса.

Задание 11.

Вы молодой предприниматель имеющий дело со сбором меда. Вы хотите дифференцировать себя от других конкурентов и решили упаковывать мед для потребителя таким образом, чтобы он был более удобным в использовании.

Определите возможности упаковки мёда, которые будут приняты вашими клиентами.

Задание 12.

Вы владелец компании, которая продаёт молочные продукты для школ, детских садов и ВУЗов в вашем городе. У вас есть сотрудники в следующих отделах:

Отдел продаж для ВУЗов,

Отдел продаж для детских садов,

Отдел продаж для школ,

Бухгалтерия.

Каждый отдел продаж имеет два полных рабочих дня и один неполный рабочий день менеджеров по продажам и двух человека на доставке. Бухгалтерия состоит из двух штатных сотрудников, которые подотчетны в генеральному директору.

1) Создайте организационную схему.

2) Если продажи падают в одном из отделов продаж, какие будут ваши рекомендации по возможной реструктуризации, чтобы улучшить продажи?

3) Если продажи растут, сделайте рекомендации по реструктуризации, чтобы справиться с расширением бизнеса?

Задание 13.

Ваша компания имеет 900 клиентов. Общее число клиентов, которые могут быть обслужены каждым менеджером по продажам, составляет 150 клиентов в месяц. Уровень зарплаты сотрудника 1500,00 евро в месяц. Максимальное материальное пособие работнику составляет 40% оклада.

Вычислите общие затраты на оплату труда для этой компании в течение месяца.

Практическое занятие по теме 4. Методика и рекомендации по составлению бизнес-плана

Выполнение разноуровневых заданий и задач

Задание 1.

Определите плановую цену сбыта обогревателя *А* изготовителем, ориентируясь на конкурентные преимущества изделия.

Дано: Менеджмент предприятия принял решение в планируемом периоде установить цену сбыта на обогреватель модели *А*, исходя из его конкурентных преимуществ по сравнению с изделием, изготавливаемым конкурентом (обогреватель модели *Б*). Ожидается, что конкурент будет реализовывать свой продукт на рынке по цене, не превышающей 400 руб. за штуку. Силами специалистов предприятия (включая работников службы/отдела сбыта) была произведена оценка конкурентоспособности обогревателей в баллах, результаты которой сведены в таблицу:

Изделие	Удельный вес параметра			
	Диапазон режимов – 20%	Безопасность эксплуатации – 20%	Мощность – 20%	Качество обогрева – 40%
Модель А	5	5	4	4
Модель Б	4	3	3	3

Задание 2.

Проведите расчет последствий для предприятий снижения цены сбыта продуктов в планируемом периоде. Объясните, как влияет доля постоянных издержек в совокупных затратах на продукт на уровень эластичности спроса, обеспечение которого требуется для сохранения прибыли при снижении цены в планируемом периоде.

Дано: Информация для планирования представлена в таблице:

Предприятия	Запланированный объем сбыта, штук	Эластичность спроса от цен на продукцию	Первоначальная цена, руб.	Запланированное снижение цены, руб.	Плановые затраты предприятия, тыс. руб.	
					общие	из них постоянные
№ 1	10.000	1,75	17,50	1,00	100	20
№ 2	10.000	1,75	17,50	1,00	100	50

Задание 3.

Определите, на каком уровне должен быть запланирован объем дополнительных продаж в связи со снижением цены продукта, чтобы компенсировать потери дохода предприятия и не повышать риска его банкротства.

Дано: Маркетинговые исследования, проведенные в ходе разработки сбытовой программы предприятия, показали, что для сохранения в планируемом периоде конкурентоспособности продукта по цене необходимо снизить его продажную цену с 220 руб. до 205 рублей. Плановые переменные издержки продукта (прямые плюс переменная часть накладных) ожидаются в сумме 95 рублей. Известно, что постоянная составляющая плановых накладных издержек на годовой выпуск продукта не превысит 40 000 тыс. рублей. Запланированный объем продаж продукта по цене 220 руб. составляет 550 тыс. штук. Для предприятий отрасли запас финансовой прочности находится в пределах 30%.

Задание 4.

Сопоставьте (в %) изменение суммы покрытия с изменением цены продажи продукта за счет введения в планируемом периоде дополнительной скидки (с цены) в размере 5,95%. Рассчитайте необходимое в планируемом периоде для покрытия потерь дохода предприятия увеличение объема продаж в натуральном выражении при снижении цены товара.

Дано: Цена продажи товара запланирована в размере 233,92 д.е. Обычная практика предприятия при предоставлении клиентам скидок: 10% от продажной цены – скидка натурой; 5% от чистой выручки I – скидка за оплату наличными; 3% от чистой выручки II – бонусы.

Ожидаемые в планируемом периоде продуктовые издержки: сырье и материалы – 60 д.е., заработная плата основных производственных рабочих – 44 д.е. Первоначально запланированный объем реализации продукта – 1000 штук.

Задание 5.

Составьте плановую калькуляцию заказа, рассчитав цену предложения-нетто.

Дано: Клиент, от которого поступил на планируемый период заказ предприятию, является постоянным покупателем продукции предприятия. Прямые затраты заказа в планируемом периоде были определены с помощью специалистов отдела подготовки производства в следующей сумме (д.е.):

– сырье и материалы (основные) – 300;

– заработная плата основных производственных рабочих – 400;

– специальные прямые затраты:

в производстве – 250;

в сбыте – 55.

Специалистами планового отдела предприятия совместно с бухгалтерией определены плановые значения коэффициентов косвенных затрат (%): косвенные затраты в сфере материально-технического обеспечения – 15% от стоимости закупаемого сырья; косвенные затраты в сфере производства – 150% от заработной платы основных производственных рабочих; косвенные затраты в сфере управления – 5% от производственных затрат; косвенные затраты в сфере сбыта – 10% от производственных затрат.

Для расчета плановой цены продажи на предприятии руководствовались следующим (%):

Надбавка на прибыль	– 20% к себестоимости заказа;
Скидки за долговременные хозяйственные связи (за «верность»)	– 3% в целевой цене продажи;
Скидки за количество	– 30% в цене-нетто.

Задание 6.

Проведите контрольные расчеты по сбыту за период, определив влияние на результат таких факторов, как изменение объема, изменение цен, уменьшение выручки, изменение издержек. Объясните, почему планово-контрольные расчеты по сбыту обязательно должны проводиться в разрезе отдельных продуктов.

Дано: Предприятие специализируется на выпуске пяти изделий. Плановая и фактическая чистая сумма покрытия за анализируемый период совпали и составили 18900 д.е. Плановые и фактические данные о выпуске и обусловивших его издержках представлены в таблице:

Вид продукта	Плановая программа сбыта				Фактический сбыт			
	Объем, шт.	Цена, д.е.	Переменные издержки продукта, д.е.	Уменьшение выручки, д.е.	Объем, шт.	Цена, д.е.	Общие переменные издержки, д.е.	Уменьшение выручки, д.е.
1	1000	5,00	3	200	1200	5,50	4000	300
2	2000	10,00	5	1000	1800	9,50	8000	800
3	1000	10,00	6	400	800	10,00	4500	400
4	500	20,00	10	500	600	19,00	6500	600
5	–	30,00	20	–	200	30,00	5000	100
Итого	–	–	–	2100	–	–	2800	2200

Задание 7.

Определите точку покрытия для многономенклатурного производства в планируемом (коротком) периоде. Ответьте на вопрос, как изменится точка покрытия, если запланированная структура выпуска изделий составит: 50% – изделие А, 35% – изделие В, 15% – изделие С.

Дано: Предприятие специализируется на выпуске трех изделий: А, В и С. Запланированные на период показатели производственно-сбытовой деятельности представлены в таблице:

Изделие	Сбытовая цена, руб.	Переменные издержки, руб.	Объем производства, штук
А	12	6	100.000
В	9	6	35.555
С	5	4	16.000

Задание 8.

Сформируйте продуктовую программу на планируемый (короткий) период по критерию максимизации прибыли предприятия.

Дано: При определении на предстоящий короткий период продуктово-ассортиментного набора предприятия плановым отделом рассматривались три продукта: А, В и С. Запланированные в разрезе отдельных продуктов показатели представлены в таблице (руб.):

Показатели	Продукт А	Продукт В	Продукт С
1. Объем реализации, ед.	100	150	70
2. Выручка	210 000	450 000	175 000
3. Себестоимость единицы продукта всего товарного выпуска	2200 220 000	2600 390 000	2000 140 000
4. Прямые переменные издержки единицы продукта всего товарного выпуска	1800 180 000	2400 360 000	1285,7 90 000
5. Полные накладные издержки	40 000	30 000	50 000

Задание 9.

Определитесь с оптимальной продуктовой программой предприятия в условиях ожидаемого в планируемом (коротком) периоде дефицита квалифицированного труда.

Дано: Запланированы следующие показатели производственно-сбытовой деятельности предприятия, представленные в таблице:

Показатели	Продукт Х	Продукт У
1. Максимально возможное время использования труда рабочих дефицитной специальности в планируемом периоде, ч	9900	
2. Время обработки единицы продукта в «узком» месте, ч	8,5	12,5
3. Ожидаемый спрос, ед.	650	420
4. Планируемая цена сбыта, руб.	2000	1800
5. Удельные переменные издержки, руб.	1500	1200
6. Постоянные издержки в планируемом периоде, руб.	498.000	

Задание 10.

Определите, насколько может быть целесообразным в предстоящем квартале внесение менеджментом фирмы в план следующих изменений:

а) прекращения перевозок по маршруту № 2,

б) увеличения тарифа на перевозки пассажиров,

в) уменьшения транспортных издержек.

Дано: Транспортная фирма, работающая на жестко конкурентом рынке, специализируется на автобусных перевозках пассажиров. При разработке квартального плана менеджменту стала доступной следующая информация, представленная в таблице (тыс. д.е.):

Показатели	Маршрут № 1	Маршрут № 2	Маршрут № 3
Выручка	300	200	500
Прямые затраты	150	150	300
Косвенные затраты	50	50	100
Прибыль	100	0	100

Задание 11.

Определите планируемую цену реализации изделий и примите решение о минимально допустимой в предстоящем (коротком) периоде продажной цене гарнитуров «РЕТРО» и «МОДЕРН».

Дано: Плановая информация для установления нижней границы цены гарнитуров для ванных комнат, выпускаемых предприятием, и сбытовой цены представлена в таблице:

Показатели	Гарнитуры	
	«РЕТРО»	«МОДЕРН»
Материальные затраты, руб.	584	516
Расходы на оплату труда, руб.	132	324
Переменные накладные расходы, руб.	284	360
Всего цельных переменных издержек, руб.	1000	1200
Штучная сумма покрытия, руб.	868	471
Доля продукта в сумме покрытия, обеспечиваемой выпуском ТНП на заводе, %	0,5	11,7

Задание 12.

Проконтролируйте выполнение продуктовой программы предприятия, рассчитав отклонения по структуре, по ценам и по издержкам.

Дано: Предприятие специализируется на выпуске пяти продуктов. Запланированные и фактические результаты деятельности представлены в таблице:

Показатели	Продукт 1	Продукт 2	Продукт 3	Продукт 4	Продукт 5
Плановый объем, штук	1000	2000	1000	500	–
Плановая цена, руб.	5	10	10	20	30
Плановые переменные издержки продукта, руб.	3	5	6	10	20
Фактический объем, штук	1200	1800	800	600	200
Фактическая цена, руб.	5,50	9,50	10,00	19,00	30,00
Фактические переменные издержки всего товарного выпуска, руб.	4000	8000	4500	6500	5000

Задание 13.

Определите плановую прибыль предприятия от реализации продукции, используя в расчетах схему ступенчатого покрытия издержек.

Дано: Предприятие, выпускающее бытовую технику, имеет два производственных подразделения (цеха). В первом подразделении производятся изделия А, В и С, а во втором – изделия Д и Е. Изделия А и В образуют одну продуктовую группу (кофемолки), изделия Д и Е – другую группу (соковыжималки), а изделие С – это электрическая мясорубка.

Запланированные выпуск (оборот) и связанные с ним издержки приведены в таблице (тыс. д.е.):

Показатели	Изделия				
	A	B	C	Д	E
Общая выручка	1000	1200	1150	1200	1080
Пропорциональные издержки (прямые и косвенные)	210	430	340	500	210
Постоянные прямые издержки по изделиям (специальное оборудование)	170	120	120	110	40
Постоянные прямые издержки по группам продуктов (лицензия, расходы на опытно-конструкторские работы)	730		–	440	
Постоянные прямые производственные издержки подразделений (цехов)	380			310	
Постоянные издержки предприятия	400				

Задание 14.

Примите решение о финансовой поддержке бизнес-подразделений предприятия:

а) в коротком периоде;

б) в долгосрочной перспективе.

Дано: Предприятие имеет три бизнес-подразделения: A, B и C. Информация о выпуске продукции бизнес-подразделениями, о сопряженных с ним издержками и о привлеченном капитале представлена в таблице (тыс. д.е.):

Показатели	Подразделения					
	A		B		C	
	План	Ожидаемое выполнение плана	План	Ожидаемое выполнение плана	План	Ожидаемое выполнение плана
Оборот	2000	1800	4000	4500	2000	2000
Переменные издержки	1000	900	1600	1800	500	400
Постоянные издержки	800	800	1400	1400	1000	1000
Привлеченный капитал	500	500	2000	2200	2000	1800

Задание 15.

Предприятие рассматривает инвестиционный проект – приобретение новой технологической линии. Стоимость линии 15 млн. у.д.е., срок эксплуатации- 5 лет; износ на оборудование исчисляется по методу прямолинейной амортизации, т.е. 20% годовых; суммы, вырученные от ликвидации оборудования в конце срока эксплуатации, покрывают расходы по его демонтажу. Прогнозируемая выручка от реализации продукции представлена в таблице (тыс. у.д.е.).

Текущие расходы по годам осуществляются следующим образом: 5100 у.д.е. в первый год эксплуатации. Ежегодно эксплуатационные расходы увеличиваются на 4%. Ставка налога на прибыль составляет 40%.

«Цена» авансированного капитала – 14%. Стартовые инвестиции производятся без участия внешних источников финансирования, т.е. за счет собственных средств. Для расчета чистого приведенного эффекта (чистой текущей стоимости) целесообразно воспользоваться таблицей следующей формы:

Показатели	Годы				
	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
1. Объем реализации 2. Текущие расходы 3. Износ	10200	11100	12300	12000	9000
4. Налогооблагаемая прибыль 5. Налог на прибыль					
6. Чистая прибыль 7. Чистые денежные поступления (стр.3+стр.6)					

Задание 16.

Инвестиционный проект характеризуется следующими денежными потоками (в у.е.). Ставка дисконтирования составляет 10%.

Годы	0-й	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
Денежные потоки	-100	20	30	40	50	40

Рассчитать:

1. Приведенную стоимость денежных потоков
2. Чистую текущую стоимость
3. Внутреннюю ставку доходности
4. Период окупаемости
5. Индекс рентабельности

Задание 17.

Инвесторы предлагают предпринимателю три проекта на пятилетний период:

Прибыль в у.е.	Проект 1	Проект 2	Проект 3
1 год	1000	1250	1150
2 год	1800	1300	1185
3 год	2100	1450	1215
4 год	2225,6	1875,6	1435,39
5 год	2430,8	2230	1987,65
Инвестиции на 5 лет, у.е.	2165,772	934,265	525,388

Норма процента предполагается стабильной в течение 5 лет и равна 20% годовых. Определите наиболее эффективный вариант методами дисконтирования.

Практическое занятие по теме 5. Презентация и экспертиза бизнес-плана

Выполнение разноуровневых заданий и задач

Задание 1.

Сделайте сравнительный анализ программных продуктов для разработки бизнес-планов по следующим критериям:

Показатель	Наименование программного продукта для разработки бизнес-плана				
Уровень открытости для пользователя					
Соответствие международным и российским стандартам					
Учет налогов					
Валюта расчетов					

Анализ чувствительности					
Сравнение вариантов плана					
Построение оптимальных схем кредитования					
Контроль за реализацией проекта					
Анализ эффективности деятельности по подразделениям и продуктам					
Финансовый анализ					
Автоматизация отчета					
Экспорт/ импорт данных					
Стоимость					
Достоинства программного продукта					
Недостатки программного продукта					

Задание 2.

Групповая презентация бизнес-плана (20%). Презентация - это витрина проекта. Во время презентации, автор рассказывает не только о ходе и результатах, но и демонстрирует свои знания и опыт приобретённой компетенции в решении проекта. Элемент индивидуальности - самый важный аспект проекта, который предполагает оценку всей работы, отражённой автором и приобретённого в ходе ее опыт.

Даты презентации – во время вашего обучения в течение недели ……..

Групповая 10-15 минутная презентация будет оценена 20% от общей оценки. Все члены группы должны присутствовать и участвовать в презентации.

Каждая группа представляет свои бизнес-планы своей группе, руководителю и преподавателю (в некоторых случаях, если возникают временные ограничения, группы могут не делать презентацию во время обучения группы - Пожалуйста, зарегистрируйтесь заранее).

Презентация должна быть направлена на представление бизнес-идеи группе инвесторов-спонсоров, которые выбирают начинающие компании для инвестирования в них средств. Будьте готовы ответить на любые вопросы. Оценки выставляются в конце презентации.

Если вы не в состоянии уложиться в отведённое время, вы получите ноль баллов за презентацию.

Количество слайдов, включенных в презентации не должно быть меньше семи. Слайды, которые обязательны:

1. Обложка.
2. Информация о проекте (резюме).
3. Информация о компании.
4. План инвестиций.
5. Результат финансовой деятельности.
6. Схема рентабельности.
7. Анализ на «чувствительность».

Количество слайдов может быть увеличено.

Все слайды должны быть сделаны в том же стиле оформления презентации.

Первый слайд – Титульный слайд презентации:

- Полное и краткое название компании;
- Формулировка идеалов компании (замысел и стратегическая цель);
- Данные основателя, директора;
- Адрес и телефон;
- Дата и место бизнес-плана.

Второй слайд «Информация о проекте (резюме)» должен содержать суть инвестиционного проекта:

- Наименование товаров (работ и услуг);
- Необходимость наличия средств;
- Источники для покрытия этих нужд (откуда берутся деньги);
- Дискретное планирование;
- Запланированное производство и продажи;

- Ожидаемые финансовые результаты (выручка от реализации, себестоимость продукции, количество валовой прибыли);
- Период возврата инвестиций в производственные мощности (точка безубыточности);
- Условия возвращения кредита.

Третий слайд «Информация о компании». Он должен содержать:
- дату регистрации в государственных органах власти;
- номер сертификата;
- организационную структуру предприятия;
- персонал, уровень навыков, образования и опыт работы;

Четвёртый слайд «Инвестиционный план» должен содержать объем инвестиций. На этом слайде, вы можете разместить (вставка) график создания предприятия.

Пятый слайд «Результат финансовой деятельности». Здесь рисунки являются аргументами в пользу вашего бизнес-плана. Слайд содержит текст, таблицы, диаграммы, графики.

Шестой слайд «Схема рентабельности». Слайд должен объяснять через сколько месяцев после начала проекта компания достигнет точки безубыточности.

Седьмой слайд «Анализ на «чувствительность» демонстрирует устойчивость проекта к влиянию различных факторов, таких как цена, производство, продажи, уровень издержек, инфляция, запас материалов и готовая продукция.

Таблица 5.1 - Критерии оценки

	2 балла	*3 балла*	*4 балла*	*5 баллов*
Общая информация	Тема проекта не является очевидной. Информация не является точной или отсутствует	Информация изложена частично. В данной работе использовали только один ресурс	Достаточно подробная информация. Используется более одного ресурса	Эта информация краткая и ясная. Используется более одного ресурса
Применение и проблемы	Не определена сфера применения этой темы. Процесс решения является неточным или ошибочным	Отражены некоторые области применения темы. Процесс решения является неполным	Отражены несколько областей применения. Процесс решения практически завершён	Отражены несколько областей применения. Представлены стратегии решения проблем
Оформление	Нет никакого плана, чтобы создать полную и хорошо выполненную презентацию.	Частичный план по созданию красочной презентации. Слайды легко понять.	Детальный план для создания хорошо оформленных презентаций. Слайды легко понять. Используются некоторые эффекты и фоны	Чёткий план для создания красивой и полной презентации. Эффекты, фоны, графика и звуки, которые сосредоточены на предоставленной информации
Командная работа	Не организована групповая работа. Несколько членов группы отвечают за всю команду.	Большинство членов команды участвуют, но производительность очень разная.	Работа над материалом равномерно распределяется между большинством членов команды.	Слаженная работа группы. Вся деятельность равномерно распределена между членами команды.

Выполнение и презентация результатов индивидуальной работы

За период изучения дисциплины студент должен выполнить индивидуальную работу по разработке бизнес-плана, оформить и сдать на проверку преподавателю. Презентация

результатов разработки бизнес-плана осуществляется на одном из последних практических занятий. Работа выполняется студентами в группе по 2-3 человека.

Студенты выбирают ОДИН из трёх вариантов задания и разрабатывают соответствующий бизнес-план. Все бизнес-планы должны включать стандартные разделы: резюме, описание компании, анализ рынка, описание услуг/продукта, маркетинговый план, финансовый план, анализ рисков, приложения. Объём каждого раздела определяется сложностью выбранного варианта.

Вариант 1. Бюджетный мини-отель в историческом центре города.

Описание. Разработка бизнес-плана для небольшого (10-15 номеров) бюджетного мини-отеля, расположенного в историческом центре крупного города. Упор делается на выгодное расположение, доступные цены и минималистский, но уютный дизайн.

Фокус. Анализ конкурентной среды среди бюджетных отелей, эффективное управление затратами, продвижение через онлайн-каналы (booking.com, Airbnb и др.), работа с ценовой политикой.

Вариант 2. Эко-отель в сельской местности.

Описание. Разработка бизнес-плана для эко-отеля (15-25 номеров) в живописной местности за пределами города. Отель должен быть ориентирован на экологически сознательных туристов и предлагать широкий спектр услуг, связанных с природой (пешие походы, велопрогулки, наблюдение за птицами и т.д.).

Фокус. Анализ целевой аудитории (экологически сознательные туристы), разработка уникального торгового предложения, учёт экологических аспектов в работе отеля, продвижение через специализированные каналы.

Вариант 3. Бутик-отель с уникальной концепцией.

Описание. Разработка бизнес-плана для небольшого (5-10 номеров) бутик-отеля с уникальной концепцией (например, отель, посвященный конкретному художнику, исторической фигуре, теме или стилю). Упор делается на эксклюзивность, высокий уровень сервиса и нестандартный дизайн.

Фокус. Разработка уникального торгового предложения, позиционирование на рынке люксовых услуг, работа с целевой аудиторией с высоким доходом, стратегия брендинга и продвижения.

Общие требования к выполнению:

1. Бизнес-план должен быть структурирован, грамотно оформлен и содержать все необходимые разделы.
2. Все данные и утверждения должны быть обоснованы, а финансовые прогнозы – реалистичными.
3. Использование таблиц, графиков и других наглядных материалов обязательно.
4. Презентация бизнес-плана перед преподавателем и группой.

Типовые вопросы для собеседования по темам

Тема 1. Содержание и организация бизнес-планирования на предприятии

1. Опишите основные этапы процесса бизнес-планирования на предприятии.
2. Какие ключевые показатели эффективности (KPI) вы бы использовали для отслеживания прогресса реализации бизнес-плана?
3. Как обеспечить согласованность бизнес-плана с общей стратегией предприятия?
4. Какие методы можно использовать для анализа рисков и разработки планов действий на случай непредвиденных обстоятельств?
5. Как интегрировать бизнес-планирование с другими функциями управления предприятием?
6. Опишите роль высшего руководства в процессе бизнес-планирования.
7. Как обеспечить вовлеченность сотрудников в процесс разработки и реализации бизнес-плана?

8. Как часто следует пересматривать и корректировать бизнес-план? Какие факторы влияют на частоту пересмотра?

9. Какие инструменты и технологии можно использовать для эффективного управления бизнес-планированием?

10. Как оценить эффективность системы бизнес-планирования на предприятии?

Тема 2. Бизнес-план организации: функции и особенности

1. Определите понятие «бизнес-план организации» и его ключевые функции. Чем он отличается от бизнес-плана проекта?

2. Какие типы бизнес-планов существуют для организации, и в чем их особенности? (например, стратегический, оперативный, маркетинговый)

3. Как бизнес-план организации помогает в привлечении инвестиций? Какие разделы наиболее важны для инвесторов?

4. Какую роль играет бизнес-план в управлении организацией и принятии управленческих решений?

5. Как бизнес-план организации способствует улучшению координации работы различных отделов и подразделений?

6. Какие особенности бизнес-планирования характерны для малых, средних и крупных организаций?

7. Как бизнес-план помогает в оценке рисков и разработке стратегий их минимизации на уровне всей организации?

8. Какие факторы внешней среды необходимо учитывать при разработке бизнес-плана организации?

9. Как бизнес-план организации может быть использован для оценки эффективности деятельности и контроля за достижением стратегических целей?

10. Как обеспечить актуальность и эффективность бизнес-плана организации в условиях динамично меняющейся рыночной среды?

Тема 3. Структура и содержание разделов бизнес-плана

1. Назовите основные разделы типового бизнес-плана и кратко опишите содержание каждого из них.

2. Что такое резюме бизнес-плана и какую роль оно играет? Какие ключевые элементы должны быть в нем отражены?

3. Какие данные необходимо включить в раздел "Описание компании"? Что важно подчеркнуть при описании миссии и видения компании?

4. Как провести анализ рынка и конкурентов и представить результаты в бизнес-плане? Какие методы анализа вы знаете?

5. Какие ключевые элементы должны быть включены в маркетинговый план? Как описать целевую аудиторию и стратегию позиционирования?

6. Как описать производственный план (если он применим)? Какие аспекты необходимо учесть при описании производственного процесса?

7. Какие вопросы необходимо рассмотреть в организационном плане? Как описать организационную структуру и команду управления?

8. Какие финансовые показатели необходимо включить в финансовый план? Как составить прогнозный баланс, отчет о прибылях и убытках и отчет о движении денежных средств?

9. Как оценить риски проекта и разработать план управления рисками? Какие типы рисков необходимо учитывать?

10. Как представить информацию в бизнес-плане для того, чтобы он был понятен и убедителен для целевой аудитории (например, инвесторов)? Какие правила оформления следует соблюдать?

Тема 4. Методика и рекомендации по составлению бизнес-плана

1. Опишите основные этапы разработки бизнес-плана. В чем заключается важность каждого этапа?

2. Какие источники информации можно использовать при сборе данных для бизнес-плана? Как оценить надежность этих источников?

3. Как определить целевую аудиторию бизнес-плана и адаптировать его содержание под нужды этой аудитории?

4. Какие методы анализа рынка и конкурентов вы бы рекомендовали использовать при составлении бизнес-плана?

5. Как обосновать финансовые прогнозы в бизнес-плане и минимизировать риски ошибок в прогнозировании?

6. Какие критерии следует использовать для оценки эффективности бизнес-плана после его реализации?

7. Как обеспечить актуальность и гибкость бизнес-плана в условиях изменяющейся рыночной ситуации?

8. Какие инструменты и технологии могут быть полезны при разработке и управлении бизнес-планом?

9. Какие ошибки наиболее часто допускаются при составлении бизнес-плана и как их избежать?

10. Как представить бизнес-план в убедительной и понятной форме для потенциальных инвесторов или кредиторов? Какие элементы презентации наиболее важны?

Тема 5. Презентация и экспертиза бизнес-плана

1. Какие ключевые моменты бизнес-плана необходимо выделить при его презентации перед потенциальными инвесторами?

2. Как структурировать презентацию бизнес-плана для максимального эффекта? Какие методы вовлечения аудитории вы бы использовали?

3. Как подготовиться к возможным критическим вопросам и возражениям со стороны экспертов или инвесторов?

4. Какие визуальные средства (графики, диаграммы, таблицы) наиболее эффективно использовать в презентации бизнес-плана? Как избежать перегрузки информацией?

5. Как адаптировать презентацию бизнес-плана под разную аудиторию (инвесторы, банкиры, потенциальные партнеры)?

6. Какие критерии используются при экспертизе бизнес-плана? На что обращают внимание эксперты в первую очередь?

7. Опишите процесс экспертизы бизнес-плана. Какие этапы он включает?

8. Как реагировать на критику и замечания экспертов по вашему бизнес-плану?

9. Как оценить эффективность презентации бизнес-плана? Какие метрики можно использовать?

10. Как использовать обратную связь от экспертов для улучшения бизнес-плана и повышения его инвестиционной привлекательности?

Тестовые вопросы для текущего контроля успеваемости

1. Бизнес-план это:

а) Набор мероприятий, предусматривающий последовательность, сроки выполнения работ

и исполнителей. Является частью перспективного плана

б) Документ, предназначенный для детализации и обоснования приемлемости

стратегических изменений в бизнесе, связанных с затратами инвестиционных ресурсов

в) Документ, предназначенный для детализации и обоснования приемлемости отдельных стратегических изменений в бизнесе

2. Предметом бизнес-планирования являются

а) Любой субъект предпринимательской среды: фирмы, банки, страховые и трастовые компании, инвестиционные структуры

б) Отдельные стратегические изменения в бизнесе, представленные в виде инвестиционных и инновационных проектов

в) Отдельные бизнес - единицы организации

3. Место бизнес-плана в проектном цикле:

а) Бизнес-план формируется на инвестиционной стадии жизненного цикла проекта

б) Бизнес-план разрабатывается на прединвестиционной стадии жизненного цикла проекта

в) Бизнес-план используется на эксплуатационной стадии жизненного цикла проекта

4. Место бизнес - плана в системе планов предприятия:

а) Бизнес-план является частью стратегического плана предприятия

б) Бизнес - план входит в состав инновационных и инвестиционных планов предприятия

в) Является тактическим текущим планом деятельности организации

5. Основные цели бизнес-плана:

а) Обоснование проектных решений в бизнесе, связанных с затратами инвестиционных ресурсов

б) Детализация стратегических изменений, предусмотренных стратегическим планом предприятия

в) Поиск партнеров по реализации проекта

г) Поиск источников финансирования

д) Календарное планирование работ

6. Стандартный бизнес-план содержит следующие разделы:

а) резюме

б) план маркетинга

в) план материально-технического снабжения

г) тактический план

е) юридический план

ж) оценка риска и страхование

з) финансовый план

и) оперативный план

7. Перечислите основные компьютерные программы бизнес–планирования:

а) AST-план

б) COMFAR

в) ПО «Project Expert»

г) ПО «Irfan»

8. Основные этапы маркетингового обоснования проекта:

а) Оценка и прогнозирование рынка сбыта

б) Разработка стратегий и мероприятий маркетингового комплекса

в) Организационное планирование

г) Оценка риска

9. Цель анализа общего положения предприятия:

а) Обоснование будущих направлений и стратегических изменений в бизнесе, стратегических целей предприятия, целей проекта, его места в системе целей предприятия

б) Выявление сильных и слабых сторон организации

в) Повышение технического уровня производства
г) Завоевание большей доли рынка
д) Дистрибуция

10. Главная цель оценки и прогнозирования рынка сбыта:
а) Сегментация рынка
б) Выявление факторов конкуренции
б) Достоверная оценка объема продаж
в) Определение потенциальной емкости рынка
г) Прогнозирование рыночной конъюнктуры

11. Емкость рынка это:
а) Суммарный объем товаров, который может быть предложен продавцами
б) Суммарный объем покупок, которые могут быть совершены покупателями данного товара за определенный период времени при определенных условиях
в) Суммарная стоимость товаров, предложенная производителями в единицу времени

12. Краткое изложение основных положений бизнес - плана на переговорах с инвесторами и потенциальными партнерами, это:
а) презентация бизнес-плана
б) экспертиза бизнес-плана
в) дискуссия бизнес-плана
г) контроль бизнес-плана

13. Основные элементы планирования сбыта, разрабатываемые в бизнес-плане:
а) Реклама
б) Выбор торговых посредников
в) Выбор средств транспортировки товара
г) Разработка торговой марки
д) Коммерческая логистика

14. Разделы бизнес-плана, посвященные планированию производственных ресурсов:
а) План производства
б) План разработки конструкции
в) Операционный план

15. Основная цель организационного плана:
а) Организация управления проектом
б) Организация производства и реализации продукции
в) Организация разработки конструкции
г) Организация финансирования проекта

16. Деловое расписание бизнес-проекта содержит информацию:
а) Об организационной структуре проекта
б) О времени реализации проекта
в) О наиболее важных, затратоемких событиях (операциях) по проекту с указанием планируемых сроков, затрат и исполнителей

17. Перечислите основные методы оценки риска, используемые в бизнес-планировании:
а) Экспертный атрибутивный
б) Экспертный балльный
в) Статистического моделирования

18. Назовите основные элементы правового обеспечения проекта:
а) Выбор организационно-правовой формы
б) Учредительные документы
в) Меморандум о конфиденциальности

19. План прибылей (убытков) по проекту составляется:
а) В форме бухгалтерской отчетности
б) В соответствии с действующими нормами и правилами, но по упрощенной форме
в) Произвольно

20. Что такое срок окупаемости проекта:
а) Это период времени, начиная с которого предприятие будет работать только на себя
б) Это период времени, необходимый для возмещения затрат по проекту
в) Это время, в течение которого будут оплачиваться начальные инвестиции.

8.3. Типовые контрольные задания или иные материалы для проведения ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине: *зачет (по результатам накопительного рейтинга или в форме компьютерного тестирования);*

Устно-письменная форма по экзаменационным билетам предполагается, как правило, для сдачи академической задолженности.

Перечень вопросов и заданий для подготовки к зачету

УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни

№	Содержание вопроса
1.	Определите понятие "бизнес-план" и его основные функции.
2.	Какие типы бизнес-планов вы знаете и в чем их отличия?
3.	Для чего нужен бизнес-план: перечислите основные цели его разработки.
4.	Кто являются основными пользователями бизнес-плана?
5.	В чем заключается разница между бизнес-планом и бизнес-моделью?
6.	Опишите этапы анализа рынка. Какие методы вы бы использовали для исследования рынка?
7.	Как определить целевой рынок и его сегментацию? Приведите примеры сегментации.
8.	Что такое SWOT-анализ? Как его проводить и интерпретировать результаты?
9.	Как оценить конкурентную среду и определить конкурентные преимущества?
10.	Как анализировать рыночные тренды и прогнозировать будущие изменения?
11.	Опишите ключевые элементы маркетингового плана.
12.	Как определить стратегию ценообразования? Какие подходы существуют?
13.	Какие каналы дистрибуции вы знаете? Как выбрать оптимальный канал?
14.	Как разработать эффективную рекламную кампанию?
15.	Как измерить эффективность маркетинговых мероприятий?
16.	Как описать производственный процесс в бизнес-плане?
17.	Как определить необходимые производственные мощности?
18.	Как оценить затраты на производство?
19.	Как организовать управление качеством продукции?
20.	Как планировать логистику и управление запасами?
21.	Опишите различные организационно-правовые формы бизнеса. В чем их преимущества и недостатки?

№	Содержание вопроса
22.	Как выбрать оптимальную организационную структуру для вашей компании?
23.	Как описать команду управления в бизнес-плане? Какие качества важны для руководителей?
24.	Как планировать кадровое обеспечение?
25.	Опишите основные финансовые показатели, используемые в бизнес-планировании.
26.	Как рассчитать точку безубыточности? Что она показывает?
27.	Как составить прогнозный финансовый отчет (прибыли и убытки, баланс, отчет о движении денежных средств)?
28.	Какие источники финансирования вы знаете? В чем их отличия?
29.	Как оценить финансовые риски и разработать стратегии их минимизации?
30.	Как подготовиться к защите бизнес-плана и эффективно презентовать его потенциальным инвесторам?

Примерный тест для итогового тестирования

УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни

№	Содержание вопроса
1.	К основным признакам предпринимательства относится все за исключением
2.	Для процедурного бизнеса характерно
3.	Как определить конкурентные преимущества вашего бизнеса и как использовать их для достижения успеха на рынке?
4.	Как управлять командой и делегировать полномочия для эффективной реализации бизнес-плана?
5.	Бизнес как система представляет собой явление, наделенное четырьмя свойствами:
6.	Бизнесмен отличается от предпринимателя тем, что а) берет на себя риск ведения дела б) занимается организацией бизнеса в) ведет бизнес «традиционными» методами ищет новые сферы и способы ведения бизнеса
7.	Планирование это:
8.	Укажите правильную последовательность этапов процесса планирования
9.	Основными функциями предприятия являются
10.	Какова цель планирования ресурсов?
11.	Стратегическое планирование – это
12.	Стратегический план это:
13.	Бизнес-планирование — это:
14.	Бизнес-план это:
15.	Предметом бизнес-планирования являются а) любой субъект предпринимательской среды: фирмы, банки, страховые и трастовые компании, инвестиционные структуры б) отдельные стратегические изменения в бизнесе, представленные в виде в) инвестиционных и инновационных проектов г) отдельные бизнес - единицы организации
16.	Основные цели бизнес-плана:
17.	Основная функция бизнес-плана заключается в а) оперативном управление фирмой

№	Содержание вопроса
	б) контроле процесса развития фирмы в) привлечении денежных средств г) координации и регулировании
18.	Бизнес-план освоения нового производства относится к виду а) экономического планирования б) долгосрочного планирования в) текущего планирования г) стратегического планирования
19.	Адресаты бизнес-плана это:
20.	Цель анализа общего положения предприятия:
21.	Описание раздела «Анализ бизнес - среды организации» включает следующие основные пункты:
22.	Главная цель оценки и прогнозирования рынка сбыта: а) сегментация рынка б) выявление факторов конкуренции в) достоверная оценка объема продаж г) определение потенциальной емкости рынка д) прогнозирование рыночной конъюнктуры
23.	Емкость рынка это:
24.	Базовые стратегии обеспечения конкурентных преимуществ: а) стратегия относительно цены на товар б) стратегия относительно качества товара в) стратегии относительно цены и качества товара г) стратегия продвижения д) производственная стратегия
25.	Разделы бизнес-плана, посвященные планированию производственных ресурсов:
26.	Основная цель организационного плана:
27.	Деловое расписание бизнес-проекта содержит информацию:
28.	Назовите основные элементы правового обеспечения проекта:
29.	Исходные параметры для формирования финансового плана проекта: а) инвестиционные и текущие издержки по проекту б) экономические параметры реализации проекта в) маркетинговые исследования рынка г) прогноз продаж
30.	План прибыли (убытков) по проекту в бизнес-плане составляется: а) в форме бухгалтерской отчетности б) в соответствии с действующими нормами и правилами, но по упрощенной форме в) произвольно
31.	Что такое срок окупаемости проекта:
32.	Выделите основные стадии бизнес-планирования
33.	Итоговым расчетом производственного плана является:
34.	В чем заключается основная сложность при разработке финансового плана для совершенно нового бизнеса, не имеющего истории продаж?
35.	Какие ключевые факторы необходимо учитывать при выборе целевого рынка для нового продукта или услуги?
36.	Как можно минимизировать риски, связанные с неопределенностью рынка при разработке бизнес-плана?
37.	В чем заключается важность четкого и понятного описания бизнес-модели в бизнес-плане?
38.	Как можно обеспечить успешную реализацию бизнес-плана, учитывая постоянные

№	Содержание вопроса
	изменения внешней среды?
39.	Как определить целевую аудиторию для нового продукта или услуги и как это влияет на стратегию маркетинга?
40.	Какие ключевые финансовые показатели необходимо отслеживать при оценке эффективности бизнес-плана и принятии управленческих решений?
41.	:Как оценить риски, связанные с запуском нового бизнеса, и как можно минимизировать их влияние на успех проекта?
42.	Какова роль маркетинговой стратегии в достижении целей, обозначенных в бизнес-плане, и как она взаимосвязана с другими разделами плана?
43.	Как обеспечить гибкость бизнес-плана в условиях изменяющейся рыночной конъюнктуры и непредвиденных обстоятельств?
44.	Какой раздел бизнес-плана направлен на то, чтобы показать будущим инвесторам привлекательность проекта? а) по анализу рынка б) по финансовому плану в) по организационному плану г) по резюме
45.	Какой раздел бизнес – плана указывает, какие средства, помещения и ресурсы планируется использовать для ведения своего бизнеса: здания, мебель, машины и оборудование, которые необходимы для проекта, а также сырье и материалы, используемые для производства товаров или предоставления услуг? а) производственный план б) финансовый план в) план по кадрам г) оперативный план д) перспективный план