

Частное образовательное учреждение
высшего образования
«БРЯНСКИЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ И БИЗНЕСА»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий секцией менеджмента
_____ Т.М. Хвостенко
«02» июля 2025 г.

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ
РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Укрупненная группа направлений и специальностей	38.00.00 Экономика и управление
Направление подготовки:	38.03.02 Менеджмент
Профиль:	Менеджмент организации

Разработал: к.т.н., доцент Хвостенко Т.М.

Брянск 2025

СОДЕРЖАНИЕ

1. Аннотация к дисциплине.....	3
2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы.....	3
3. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам занятий) и на самостоятельную работу обучающихся.....	6
3.1. Объем дисциплины по видам учебных занятий (в часах)	6
4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий.....	6
4.1 Тематическая структура дисциплины.....	6
4.2. Разделы дисциплины и трудоемкость по видам учебных занятий (в академических часах)	7
5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.....	9
6. Оценочные материалы для проведения текущей и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине «Бизнес-планирование»	10
6.1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал.....	10
6.2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы.....	13
6.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы.....	14
6.3.1. Типовые задания для проведения текущего контроля обучающихся.....	14
6.3.1.1. Примерная тематика курсовых работ.....	14
6.3.1.2. Примерные тестовые задания для текущего контроля.....	14
6.3.1.3. Примерные задачи для текущего контроля.....	18
6.3.2. Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся.....	31
6.3.2.1. Типовые вопросы к экзамену.....	31
6.3.2.2. Рекомендуемые задачи.....	31
6.3.2.3. Итоговое тестирование.....	32
6.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.....	39
7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	40
8. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	41
9. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.....	52
10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы.....	52
10.1 Лицензионное программное обеспечение.....	52
10.2. Электронно-библиотечная система.....	52
10.3. Современные профессиональные базы данных.....	52
10.4. Информационные справочные системы.....	53

1. Аннотация к дисциплине

В соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата) утвержденным приказом Министерства науки и высшего образования РФ от 12.08. 2020г. N 970 дисциплина «Бизнес-планирование» входит в состав части, формируемой участниками образовательных отношений блока 1 «Дисциплины (модули)». Данная дисциплина, в соответствии с учебным планом института, является обязательной для изучения.

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в часть, формируемую участниками образовательных отношений Блока 1 учебных планов по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент уровень бакалавриата.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 5 семестре, экзамен, курсовая работа при очной, очно-заочной и заочной формах обучения.

Цель изучения дисциплины: формирование у обучающихся системы знаний в области теории и практики бизнес-планирования.

Задачи:

- выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций;
- разрабатывать стратегии организации с целью адаптации ее хозяйственной деятельности и системы управления к изменяющимся в условиях рынка внешним и внутренним экономическим условиям, подготовки и согласования разделов тактических комплексных планов производственной, финансовой и коммерческой деятельности организации и ее структурных подразделений (отделов, цехов).

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

ОПК-4. Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций.

ОПК-4.2. Принимает участие в разработке бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности организации с учетом рыночных возможностей

2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование компетенций, предусмотренных ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата) и на основе профессиональных стандартов «Специалист по стратегическому и тактическому планированию и организации производства», утвержденный приказом Министерства труда России от 08.09.2014 2020 года N 6091н; «Специалист по финансовому консультированию», утвержденный приказом Министерства труда России от 09.04.2015 года N 36805 н; «Специалист по управлению рисками», утвержденный приказом Министерства труда России от 30.08. 2018 года N 564н.

Код компетенции	Результаты освоения ОПОП (содержание компетенций)	Индикаторы достижения компетенций	Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции
ОПК-4	Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций;	ОПК-4.2 Принимает участие в разработке бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности организации с учетом рыночных возможностей Знать: теоретико-методологические основы бизнес – планирования, технологию построения бизнес-плана, методы оценки. Уметь: оценивать рыночные возможности используя при этом различные методы анализа; составлять бизнес-планы, оценивать его экономическую эффективность и инвестиционную привлекательность; использовать современные программные продукты для повышения достоверности и точности информации Владеть: методикой составления бизнес-планов новых направлений деятельности.	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>

3. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 7 зачетных единиц.

3.1 Объём дисциплины по видам учебных занятий (в часах)

Объём дисциплины	Всего часов		
	очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения
Общая трудоемкость дисциплины	252		
Контактная работа обучающихся с преподавателем (всего)	108	45	32
Аудиторная работа (всего):	108	45	32
в том числе:			
Лекции	18	18	8
семинары, практические занятия	90	27	24
лабораторные работы			
Внеаудиторная работа (всего):			
в том числе:			

Самостоятельная работа обучающихся (всего)	108	171	211
Вид промежуточной аттестации обучающегося – экзамен, курсовая работа	36	36	9

4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

4.1 Тематическая структура дисциплины

№ ДЕ	Наименование дидактической единицы	№ п.п.	Тема	Вырабатываемая компетенция
1	Теоретические основы бизнес-планирования	1	Сущность и значение бизнес – планирования в управлении предприятием	ОПК-4,
		2	Бизнес-план как элемент антикризисного управления	
		3	Содержание и порядок разработки бизнес - плана	
2	Технологические аспекты разработки элементов бизнес-плана	4	Концепция бизнеса	ОПК-4,
		5	Описание предприятия и отрасли, Характеристика продукции (услуг)	
		6	Исследование и анализ рынка сбыта. План маркетинга	
		7	Производственный план	
		8	Организационный план	
		9	Финансовый план	
3	Механизмы оценки эффективности бизнес-плана	10	Программные продукты, используемые при написании бизнес-планов	ОПК-4,
		11	Экспресс – анализ бизнес-плана. Мониторинг бизнес-плана	
		12	Статические и динамические методы оценки бизнес плана	
		13	Риски и страхование бизнеса	

4.2 Разделы дисциплины и трудоемкость по видам учебных занятий (в академических часах)

для очной формы обучения

№ п/п	Разделы дисциплины	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)					Вид оценочного средства текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации (по семестрам)
			Всего	Из них аудиторные занятия	Самостоятельная работа	Контрольная	Курсовая	

				Лекции	Практикум. Лаборатор	Практическ.занятия /семинары				
1	Теоретические основы бизнес-планирования	5	60	5		36		19		Опрос, тестирование
2	Технологические аспекты разработки элементов бизнес-плана	5	100	10		34		56		Опрос, тестирование
3	Механизмы оценки эффективности бизнес-плана	5	56	3		20		33		Опрос, решение задач
	Контроль	5	36							
			252	18		90		108		36 (экзамен)

для очно-заочной формы обучения

№п/п	Разделы дисциплины	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)							Вид оценочного средства текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации (по семестрам)	
			Всего	Из них аудиторные занятия				Самостоятельная работа	Контрольная работа		Курсовая
				Лекции	Практикум. Лаборатор	Практические занятия /семинары					
1	Теоретические основы бизнес-планирования	5	60	4		8		48			Опрос, тестирование
2	Технологические аспекты разработки элементов бизнес-плана	5	100	10		12		78			Опрос, тестирование
3	Механизмы оценки эффективности бизнес-плана	5	56	4		7		45			Опрос, решение задач
	Контроль	5	36								

			252	18		27		171			36 (экзамен)
--	--	--	-----	----	--	----	--	-----	--	--	--------------

для заочной формы обучения

№п/п	Разделы дисциплины	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)							Вид оценочного средства текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации (по семестрам)	
			Всего	Из них аудиторные занятия				Самостоятельная работа	Контрольная работа		Курсовая
				Лекции	Практикум. Лаборатор	Практические занятия /семинары					
1	Теоретические основы бизнес-планирования	5	69	2		8		59			Опрос, тестирование
2	Технологические аспекты разработки элементов бизнес-плана	5	109	4		10		95			Опрос, тестирование
3	Механизмы оценки эффективности бизнес-плана	5	65	2		6		57			Опрос, решение задач
	Контроль	5	9								
			252	8		24		211			36 (экзамен)

5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Самостоятельная работа обучающихся при изучении курса «Бизнес-планирование» предполагает, в первую очередь, работу с основной и дополнительной литературой. Результатами этой работы становятся выступления на практических занятиях, участие в обсуждении.

Методика самостоятельной работы предварительно разъясняется преподавателем и в последующем может уточняться с учетом индивидуальных особенностей обучающихся. Время и место самостоятельной работы выбираются обучающимися по своему усмотрению с учетом рекомендаций преподавателя.

Самостоятельную работу над дисциплиной следует начинать с изучения рабочей программы дисциплины «Бизнес-планирование», которая содержит основные требования к знаниям, умениям и навыкам обучаемых. Обязательно следует вспомнить рекомендации преподавателя, данные в ходе установочных занятий. Затем – приступить к изучению отдельных разделов и тем в порядке, предусмотренном программой.

Получив представление об основном содержании раздела, темы, необходимо изучить материал с помощью учебников, указанных в разделе 7 указанной программы. Целесообразно

составить краткий конспект или схему, отображающую смысл и связи основных понятий данного раздела и включенных в него тем. Затем, как показывает опыт, полезно изучить выдержки из первоисточников. При желании можно составить их краткий конспект. Обязательно следует записывать возникшие вопросы, на которые не удалось ответить самостоятельно.

Наименование раздела	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
Теоретические основы бизнес-планирования	Бизнес-план как элемент антикризисного управления	Работа в библиотеке, включая ЭБС. Подготовка доклада-презентации.	Литература к теме, работа с интернет источниками	Опрос, доклад-презентация
Технологические аспекты разработки элементов бизнес-плана	Программные продукты, используемые при написании бизнес-планов	Работа в библиотеке, включая ЭБС. Подготовка доклада-презентации	Литература к теме, работа с интернет источниками	Опрос, доклад-презентация
Механизмы оценки эффективности бизнес-плана	Риски и страхование бизнеса	Работа в библиотеке, включая ЭБС. Подготовка доклада-презентации.	Литература к теме, работа с интернет источниками	Опрос, доклад-презентация

6. Оценочные материалы для проведения текущей и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине «Бизнес-планирование»

6.1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенции
1.	Опрос	Сбор первичной информации по выяснению уровня усвоения пройденного материала	«Зачтено» - если обучающийся демонстрирует знание материала по разделу, основанные на знакомстве с обязательной литературой и современными публикациями; дает логичные, аргументированные ответы на поставленные вопросы. Также оценка «зачтено» ставится, если обучающимся допущены незначительные неточности в ответах, которые он исправляет путем наводящих вопросов со стороны преподавателя. «Не зачтено» - имеются существенные пробелы в знании основного материала по разделу, а также допущены принципиальные ошибки при из-	ОПК-4,

			ложении материала.	
2	Доклад-презентация	Публичное выступление по представлению полученных результатов в программе Microsoft PowerPoint	«отлично» – доклад выполнен в соответствии с заявленной темой, презентация легко читаема и ясна для понимания, грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильно ответил на все вопросы в ходе дискуссии; «хорошо» – некорректное оформление презентации, грамотное использование терминологии, в основном свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик частично правильно ответил на все вопросы в ходе дискуссии; «удовлетворительно» – отсутствие презентации, докладчик испытывал затруднения при выступлении и ответе на вопросы в ходе дискуссии; «неудовлетворительно» - докладчик не раскрыл тему	ОПК-4,
3	Тестирование	Тестирование можно проводить в форме: • компьютерного тестирования, т.е. компьютер произвольно выбирает вопросы из базы данных по степени сложности; • письменных ответов, т.е. преподаватель задает вопрос и дает несколько вариантов ответа, а студент на отдельном листе записывает номера вопросов и номера соответствующих ответов	«отлично» - процент правильных ответов 80-100%; «хорошо» - процент правильных ответов 65-79,9%; «удовлетворительно» - процент правильных ответов 50-64,9%; «неудовлетворительно» - процент правильных ответов менее 50%.	ОПК-4,
4	Курсовая работа	Умение логически излагать материал по теме контрольной работы Умение правильно отвечать на вопросы по теме контрольной работы	«отлично» – курсовая работа выполнена в соответствии с заявленной темой и всеми требованиями, предъявляемыми к курсовой работе; тема курсовой работы раскрыта полностью; доклад сопровождается презентацией, которая легко читаема и ясна для понимания; студент грамотно использует терминологию и свободно излагает суть рассматриваемой проблемы, правильно отвечает на все вопросы по теме курсовой работы; «хорошо» – курсовая работа выполнена в соответствии с заявленной темой и всеми требованиями, предъявляемыми к курсовой работе; тема курсовой работы раскрыта полностью; доклад сопровождается презентацией, в которой имеются	ОПК-4,

			неточности и несущественные ошибки; студент грамотно использует терминологию и в основном свободно излагает суть рассматриваемой проблемы, правильно отвечает на большинство вопросов по теме курсовой работы; «удовлетворительно» – курсовая работа выполнена в соответствии с заявленной темой и всеми требованиями, предъявляемыми к курсовой работе; тема курсовой работы раскрыта полностью; доклад не сопровождается презентацией; студент испытывает затруднения при изложении сути рассматриваемой проблемы и при ответе на вопросы по теме курсовой работы; «неудовлетворительно» - курсовая работа выполнена с нарушением требований, предъявляемыми к курсовой работе; тема курсовой работы не раскрыта	
5	Задачи	Умение применять изученный материал для получения правильного ответа. При устном разборе решения задачи умение аргументировать свой вариант ответа. Умение находить альтернативные пути решения задачи	отлично» – решены и аргументированы три данные задачи; «хорошо» – решены и аргументированы две данные задачи из трёх; «удовлетворительно» – решена хотя бы одна задача из трёх предложенных; «неудовлетворительно» – задачи не решены.	ОПК-4,

6.2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
3.	Экзамен – ОПК-4	Правильность ответов на все вопросы (верное, четкое и достаточно глубокое изложение идей, понятий, фактов и т.д.); Сочетание полноты и лаконичности ответа; Наличие практических навыков по дисциплине (решение задач или заданий); Ориентирование в учебной, научной и специальной литературе; Логика и аргументированность изложения; Грамотное комментирование, приведение примеров, аналогий; Культура ответа.	1. оценка «отлично» - обучающийся должен дать полные, исчерпывающие ответы на вопросы экзаменационного билета, в частности, ответ должен предполагать знание основных понятий и их особенностей, умение правильно определять специфику соответствующих отношений, правильное решение практического задания. Оценка «отлично» предполагает наличие системы знаний по предмету, умение излагать материал в логической последовательности, систематично, грамотным языком; 2. оценка «хорошо» - обучающийся должен дать полные ответы на вопросы, указанные в экзаменационном билете. Допускаются неточности при ответе, которые все же не влияют на правильность ответа. Ответ должен предполагать знание основных понятий и их особенностей, умение правильно определять специфику соответствующих отношений, правильное решение практического задания.. Оценка «хорошо» предполагает наличие системы знаний по предмету, умение излагать материал в логической последовательности, систематично, грамотным языком, однако, допускаются незначительные ошибки, неточности по названным критериям, которые все же не искажают сути соответствующего ответа; 3. оценка «удовлетворительно» - обучающийся должен в целом дать ответы на вопросы, предложенные в экзаменационном билете, ориентироваться в системе дисциплины «Микроэкономика», продемонстрировать правильный ход решения практического задания, знать основные категории предмета. Оценка «удовлетворительно» предполагает, что материал в основном изложен грамотным языком; 4. оценка «неудовлетворительно» предполагает, что обучающимся либо не дан ответ на вопрос билета, либо обучающийся не знает основных категорий, не может определить предмет дисциплины.
4.	Тестирование (на экзамене) – ОПК-4	Полнота знаний теоретического контролируемого материала. Количество правильных ответов	«отлично» - процент правильных ответов 80-100%; «хорошо» - процент правильных ответов 65-79,9%; «удовлетворительно» - процент правильных ответов 50-64,9%; «неудовлетворительно» - процент правильных ответов менее 50%.

6.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы

6.3.1. Типовые задания для проведения текущего контроля обучающихся

6.3.1.1. Примерная тематика курсовых работ

1. Создание предприятия по оказанию услуг
2. Бизнес-план по открытию магазина
3. Система бизнес-планирования на предприятии
4. Бизнес-план по выпуску новой продукции на действующем предприятии
5. Бизнес-план по реконструкции предприятия
6. Бизнес-план по замене оборудования на предприятии
7. Бизнес-план сокращения производственных мощностей
8. Бизнес-план открытия предприятия
9. Бизнес-план по переподготовке кадров
10. Бизнес-план по изменениям на предприятии

6.3.1.2. Примерные тестовые задания для текущего контроля

Задание на установление последовательности

1.Задание Установите последовательность этапов процесса планирования

Этапы процесса планирования	№
Контроль эффективности планирования (проверка действенности плана)	1
План развития бизнеса: (цели, задачи, средство решения)	2
Действия: принятие решений, реализация намеченного плана	3
Оценка достигнутых результатов (сравнение результата с планом)	4

Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:

--	--	--	--	--

Ответ. 2,3,4,1

Задание с выбором ответа

2. Задание

Раздел бизнес-плана, который является предельно сокращенной версией бизнес-плана - это

1. Введение
2. Резюме
3. Заключение
4. Титульный лист

Ответ: 2

Обоснование: Резюме пишется в конце работы, когда остальные разделы завершены и достигнута полная ясность по всем аспектам проекта.

Задание на установление соответствия

3.Задание

Установите соответствие методов бизнес-планирования и их содержания

Название метода	Содержание
1. Балансовый	А. строится на использовании норм и нормативов, с помощью которых количественно обосновывают плановые показатели.
2. Экономического анализа	Б. позволяет расчленить экономические процессы (явления) на отдельные составные части, исследовать их содержание и взаимодействие между собой, а также влияние в целом на весь бизнес- процесс.
3. Нормативный	В. дает возможность согласовать потребности и возможности организации.

Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами:

А	Б	В

Ответ. 3,2,1

Задания открытого типа с развернутым ответом

4. Задание

В «Резюме» не указывают:

- 1.срок проекта и план действий;
- 2.показатели проекта (потребность в капитале, результаты, эффект);
- 3.финансирование, планы возврата заемных средств и гарантии возврата инвестиций;
4. маркетинговый план

Ответ. 4

Задания закрытого типа

5. Задание

Программа действий хозяйствующих субъектов -

Ответ. План

6.Задание

Для кого бизнес-план разрабатывается в первую очередь:

1. для государственных учреждений, в том числе для налоговой инспекции;
2. для банка, который может дать кредит;
3. для совета директоров, генерального директора и ведущих менеджеров предприятия;
4. для федеральной, региональной и местной администрации.

Ответ. 3

7.Задание (выберите несколько правильных ответов)

По продолжительности решаемых задач выделяют следующие виды бизнес-планов:

- 1.стратегические;
- 2.тактические
- 4.офисные
- 3.оперативные

Ответ. 1,2,4

8.Задание

Структура и содержание разделов бизнес-планов определена

1. стандартами LAS и GAAP;
2. Положениями по бухгалтерскому учету (ПБУ);
3. стандарта не существует;
4. структура и содержание разделов определяется инвесторами.

Ответ. 3

9.Задание

Укажите программное обеспечение, которое позволяет создавать бизнес-план:

1. Audit Expert;
2. Forecast Expert;
3. Marketing Expert;
4. Project Expert;

Ответ. 4

10.Задание

В каком разделе бизнес-плана описываются финансовые показатели деятельности предприятия

- 1.Описание предприятия и его окружения
2. Описание продукта
3. Анализ рынка, маркетинг и продажи
4. Производственный план.

Ответ. 1

11.Задание

В каком разделе бизнес-плана описываются мероприятия по контролю качества

- 1.Описание предприятия и его окружения
2. Описание продукта
3. Анализ рынка, маркетинг и продажи
4. Производственный план.

Ответ. 4

12.Задание

В каком разделе бизнес-плана описывается персонал, участвующий в разработке бизнес-плана

- 1.Описание предприятия и его окружения
2. Организационный
3. Анализ рынка, маркетинг и продажи
4. Производственный план.

Ответ. 2

13.Задание

В каком разделе бизнес-плана описывается организации послепродажного обслуживания клиентов, сервисного и гарантийного обслуживания

- 1.Описание предприятия и его окружения
2. Организационный
3. Анализ рынка, маркетинг и продажи
4. Производственный план.

Ответ. 3

14.Задание

В каком разделе бизнес-плана рассчитывается плановый объем выручки

- 1.Описание предприятия и его окружения
2. Организационный
3. Анализ рынка, маркетинг и продажи
4. Производственный план.

Ответ. 4

15.Задание

Исследования рисковых мероприятий показали, что оптимальный коэффициент риска равен

- 0,3
- 0,5
- 0,7
- 0,8

16.Задание (выберите несколько правильных ответов)

Анализ чувствительности проекта заключается в определении значений ключевых параметров, которые могут подвергнуть сомнению успех бизнеса, например,

- 1.увеличение цены на сырье;
- 2.снижение объема продаж;
- 3.отказ от сделки;
- 4.отсутствие квалифицированного персонала.

Ответ.1,2

6.3.1.2. Примерные задачи для текущего контроля

«Содержание и порядок разработки бизнес – плана»

Основными структурными элементами лабораторной работы №1 являются:

- Титульный лист
- Содержание
- Основная часть лабораторной работы №1
- Заключение
- Библиографический список

Титульный лист оформляется в соответствии с типовой формой, приведенной в Приложении №1 методических указаний.

Содержание включает в себя список основных разделов лабораторной работы №1 и приложений с постраничной нумерацией.

Основная часть лабораторной работы №1 включает в себя следующие разделы:

- Резюме;
- Идея и общие предпосылки проекта;
- Описание продукта (услуги);
- Анализ рынка и концепция маркетинга;
- Календарный план проекта;
- Описание эксплуатационного этапа проекта;
- Финансовый анализ;
- Финансирование проекта;
- Анализ рисков;
- Приложения.

Заключение должно содержать краткие выводы по результатам выполненной работы.

Библиографический список представляет собой список источников, использованных при выполнении работы.

В процессе выполнения работы студенты должны выбрать инновационную идею и обосновать ее жизнеспособность в процессе разработки бизнес-плана. Инновационная идея должна обладать следующими свойствами:

- новизной (бизнес-идея может быть принципиально новой, новой, модифицированной старой, или старой на новом рынке);
- принципиальной реализуемостью;
- маркетинговой реализуемостью (товар или услуга должны иметь спрос);
- производственной реализуемостью;
- финансовой реализуемостью и эффективностью.

Выбор инновационной идеи обязательно согласуется с преподавателем.

Бизнес-план разрабатывается в сокращенном варианте и включает указанные выше для основной части лабораторной работы разделы.

Резюме

Резюме содержит краткое изложение проекта, его оценки и предположения, выводы и рекомендации, которые затем более подробно раскрываются в основной части. Резюме формирует первое впечатление о проекте и содержит краткий обзор бизнес-плана.

Идея и общие предпосылки проекта

Прежде всего, следует описать объективные предпосылки создания проекта. Описывается идея проекта. Инновационная идея может быть как собственной, оригинальной, так и заимствованной.

Далее дается развернутое определение инновации в соответствии с общепринятыми основаниями для их классификации:

- по характеру направленности;
- по функциональным областям деятельности предприятия;
- по типу новшества;
- по степени радикальности;
- по стимулу появления.

Затем указывается объект проекта. Объектом могут быть строящиеся, реконструируемые или расширяемые предприятия, здания, сооружения, предназначенные для производства новых продуктов и услуг; комплексы строящихся или реконструируемых объектов, ориентированных на решение одной задачи (программы); производство новых изделий (услуг) на имеющихся производственных площадях в рамках действующих производств и организаций и так далее.

Описание продукта (услуги)

В этом разделе дается полное описание продукта (или услуги), поясняется, в чем его уникальность, какова потребность в продукте покупателей, что для них в продукте является наиболее важным, какова выгода использования продукта для покупателя.

Следует пояснить следующие положения:

- Полное описание продукта.
- Что есть в нем необычного или уникального?
- Каковы потребности в продукте конечных пользователей?
- Что в продукте является наиболее важным для покупателей?
- В чем заключается выгода использования продукта для покупателя?
- Каковы возможности развития продукта в будущем?
- Существуют ли какие-либо юридические, финансовые, экологические и другие ограничения или требования, относящиеся к проекту?
- Какие патенты, разрешения и лицензии необходимы на каждой стадии реализации проекта?

Анализ рынка и концепция маркетинга

При описании рынка необходимо представить его структуру, оценку размера отрасли и ее потенциала, лидеров рынка, территориальное размещение, объемы и цены, роль отрасли в экономике, приоритеты и цели, связанные с отраслью, существующий размер спроса и его динамику. Следует указать основных конкурентов, их сильные и слабые стороны. Определить к какому сегменту рынка относится продукция, кто основные покупатели, какова предполагаемая доля рынка.

Описание концепции маркетинга включает в себя определение групп потребителей и продукции для этих потребителей, ожидаемая конкуренция со стороны существующих и потенциальных местных и зарубежных производителей и поставщиков, стратегию установления цен, систему продвижения товара до потребителя и систему сбыта.

В этом же разделе приводится прогноз продаж.

Основное внимание следует уделить следующим вопросам:

- характеристика рынка (размеры рынка; уровень и тенденции развития рынка, история его возникновения; ожидаемый в будущем уровень роста рынка; специфические особенности рынка);

- характеристика потребителей продукции (тип потребителей; их географическое расположение; их мнение о продукции);

- стратегия сбыта продвижения продукции на рынок (расчет и обоснование цены, ценовая политика; система распределения; реклама; стимулирование сбыта; сервисное обслуживание; связи с общественностью);

- конкурентоспособность предприятия (перечень предприятий-основных конкурентов; их сильные и слабые стороны; их финансовое положение; уровень технологии; удельный вес в обороте рынка; используемые конкурентами стратегии маркетинга).

Календарный план проекта

В этом разделе приводится календарный план осуществления проекта, для чего необходимо:

- указать продолжительность строительства и монтажа оборудования предприятия;
- указать продолжительность пускового и начального периодов производства;
- определить действия, необходимые для своевременного осуществления проекта.

Календарный план представляется в форме диаграммы Ганта либо сетевого графика. Следует представить перечень этапов, указав для каждого этапа:

- сроки,
- состав участников,
- содержание работ,
- ключевые параметры,
- стоимость.

Описание эксплуатационного этапа проекта

Описание эксплуатационного этапа проекта включает представление следующих подразделов:

- Сырье и поставки (перечисляются необходимые сырье, основные и вспомогательные производственные материалы, их характеристики и источники получения. Приводится программа поставок, которая должна показать количественные показатели, сезонные колебания и сезонные ограничения, организацию поставок).

- Технология и производство (описываются технология, воздействия технологии на окружающую среду, преимущества и недостатки технологии, источники получения технологии и способ приобретения. Перечисляется оборудование, дается планировочная схема предполагаемого оборудования, издержки на ремонт, предполагаемый срок службы).

- Месторасположение и окружающая среда (необходимо идентифицировать и описать месторасположение и выбранный участок для размещения предприятия, включая социально-экономическую политику, стимулы, ограничения; инфраструктурные условия; дается

оценка экологического воздействия производства на окружающую среду, существующие стандарты и ограничения; мероприятия по защите окружающей среды).

Организационный план и трудовые ресурсы (описывается организационная схема предприятия, включая общее руководство, производство, продажи, определяются основные кадры и общая численность работников. Большую часть информации удобно представлять графическом виде в виде структурных схем).

Финансовый анализ

Финансовый раздел бизнес-плана включает описание информационного обеспечения финансового анализа проекта и непосредственно финансовый анализ.

Описание информационного обеспечения финансового анализа проекта содержит:

- внешние факторы (инфляция, налоги и т.д.),
- план производства,
- план продаж,
- издержки проекта.

Непосредственно финансовый анализ содержит:

- прогнозируемый финансовый план,
- интегральные финансовые показатели (NPV, PBP, PI, IRR).

Финансирование проекта

В этом разделе указываются необходимые объемы финансирования, будут ли использоваться финансовые средства сразу или существует расписание использования средств, какова предполагаемая схема инвестирования, будет ли необходимо единовременное вложение средств, или финансирование будет использоваться в виде кредитной линии.

Описывается гарантийное обеспечение инвестиций.

Анализ рисков

В разделе следует дать анализ несистематических (специальных) рисков.

Анализ рисков должен включать три этапа:

- идентификацию рисков,
- оценку рисков,
- выработку мер по снижению уровня рисков.

Для идентификации рисков они разделяются по стадиям проекта:

- риски подготовительного периода;
- риски производства;
- риски сбыта.

Для оценки рисков в домашнем задании может использоваться метод балльной оценки.

Приложения

Этот раздел не является обязательным. В приложения включается информация, которая может служить подтверждением или более подробным объяснением сведений, представленных в бизнес-плане.

№2 «Статические и динамические методы оценки бизнес плана»

Основными структурными элементами лабораторной работы №2 являются:

- Титульный лист
- Содержание
- Основная часть лабораторной работы №2

Титульный лист оформляется в соответствии с типовой формой, приведенной в Приложении №1 методических указаний.

Содержание включает в себя список основных разделов лабораторной работы №2 и

приложений с постраничной нумерацией.

Основная часть работы №2 включает в себя следующие разделы:

- Исходные данные;
- Прогнозный отчет о прибылях и убытках;
- Прогнозный финансовый план (анализ денежных потоков);
- Расчет интегральных показателей эффективности: чистого приведенного дохода, индекса прибыльности, периода окупаемости проекта;

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К РАЗДЕЛАМ ЛАБОРАТОРНОЙ РАБОТЫ №2

В процессе выполнения лабораторной работы №2 студент получает исходные данные по проекту и производит анализ его эффективности. Исходные данные представлены в упрощенном варианте.

При выполнении лабораторной работы целесообразно использовать электронные таблицы Excel.

Исходные данные

Вариант исходных данных для расчетов студент получает у преподавателя.

Пример исходных данных к заданию:

Объем продаж (единиц продукции в месяц) – 1000;

Цена 1 единицы (руб.) – 1000;

Стоимость приобретаемого оборудования (руб.) – 4000000;

Амортизационный период (лет) – 10;

Издержки на производство единицы продукции:

материалы (руб.) – 25;

комплектующие (руб.) – 15;

сдельная заработная плата (руб.) – 20;

электроэнергия (руб.) – 10;

Ежемесячные постоянные издержки:

производство (руб.) – 80000;

управление (руб.) – 40000;

маркетинг (руб.) – 30000;

Повременная заработная плата:

производство (руб.) – 50000;

управление (руб.) – 30000;

маркетинг (руб.) – 10000;

Налоги:

с оборота (%) – 20;

начисления на заработную плату (%) – 35,6;

Собственные средства (руб.) – 1000000;

Кредит под 12% годовых;

Ставка дисконтирования (%) – 5.

Продолжительность инвестиционного периода 1 месяц.

Требуется:

1) Построить прогнозный отчет о прибылях/убытках и прогнозный финансовый план;

2) Рассчитать интегральные показатели эффективности инвестиций: чистый приведенный доход (NPV), индекс прибыльности (PI), период окупаемости инвестиций (PBP).

Примечание:

Указанные налоги не являются реальными и приведены только для выполнения лабораторной работы.

В инвестиционном периоде производство и реализация продукции не осуществляется, но ведется активная подготовка к этим действиям. Исходя из этого, в данный период издержки на

производство и реализацию продукции исчисляются как 50% от объема соответствующих позиций в фазе реализации, а издержки на управление исчисляются в полном объеме. В рассматриваемом примере налоги и ставки налогообложения взяты условно, для расчета реальных проектов ставки налогообложения должны быть уточнены.

Прогнозный отчет о прибылях и убытках

Прогнозный отчет о прибылях и убытках формируется в виде таблицы. В первый год шаг расчета должен составлять один месяц, в последующий период (2-5 годы) шаг расчета должен составлять один год.

Прогнозный отчет о прибылях и убытках (в тыс. руб.) для приведенного выше варианта исходных данных, рассчитанный на 4 месяца, представлен в таблице 1.

Значения соответствующих строк рассчитаны следующим образом;

1. Валовой объем продаж = Объем продаж x Цена единицы продукции;
2. Потери и налоги с продаж в соответствии с условиями задания равны 0;
3. Чистый объем продаж (ст.1 - 2) = Валовой объем продаж - Потери и налоги с продаж;
4. Сырье и материалы = Объем продаж x Материалы;
5. Комплектующие = Объем продаж x Комплектующие;
6. Сдельная з/пл = Объем продаж x Сдельная з/пл x (1+начисления на зарплату/100);
7. Другие переменные издержки = Объем продаж x Электроэнергия;
8. Суммарные переменные издержки = Сырье и материалы + Комплектующие + Сдельная з/пл + Другие переменные издержки;
9. Валовая прибыль = Валовой объем продаж - Суммарные переменные издержки;
10. Налоги с дохода и на активы = Валовой объем продаж x Налог с оборота
Налог на активы в соответствии с условиями задания отсутствует;
11. Оперативные издержки = (Ежемесячные постоянные издержки на производство + Повременная заработная плата на производство x (1+начисления на зарплату/100));
12. Торговые издержки = (Ежемесячные постоянные издержки на маркетинг + Повременная заработная плата на маркетинг x (1+начисления на зарплату/100));
13. Административные издержки = (Ежемесячные постоянные издержки на управление + Повременная заработная плата на управление x (1+начисления на зарплату/100));
14. Суммарные постоянные издержки = Оперативные издержки + Торговые издержки + Административные издержки;
15. Амортизация = Стоимость приобретаемого оборудования / Амортизационный период / 12;
16. Проценты по кредитам определяются на следующем этапе выполнения лабораторной работы и берутся из прогнозного финансового плана;
17. Суммарные калькуляционные издержки = Амортизация + % по кредитам;
18. Другие доходы в соответствии с условиями задания равны 0;
19. Другие затраты в соответствии с условиями задания равны 0;
20. Прибыль до выплаты налогов = Валовая прибыль - Налоги с дохода и на активы - Суммарные постоянные издержки - Суммарные калькуляционные издержки + Другие доходы - Другие затраты;
21. Налог на прибыль в соответствии с условиями задания отсутствует;
22. Чистая прибыль = Прибыль до выплаты налогов - Налог на прибыль;

Начисления на заработную плату учитывается в соответствующих строках отчета о прибылях и убытках, в которых присутствует значение заработной платы.

Цена продукции в исходных данных должна быть изменена студентом по согласованию с преподавателем в случае, если значение чистой прибыли в периоды, соответствующие выходу на заданную проектную мощность, отрицательна.

Таблица 1

Прогнозный отчет о прибылях и убытках

№	Наименование статьи	Период			
		1-й месяц	2-й месяц	3-й месяц	4-й месяц
1	Валовой объем продаж	0	1000	1000	1000
2	Потери и налоги с продаж	0	0	0	0
3	Чистый объем продаж (ст. 1 - 2)	0	1000	1000	1000
4	Сырье и материалы	0	25	25	25
5	Комплектующие	0	15	15	15
6	Сдельная з/пл	0	27,12	27,12	27,12
7	Другие переменные издержки	0	10	10	10
8	Суммарные переменные издержки (ст. 4 + 5 + 6 + 7)	0	77,12	77,12	77,12
9	Валовая прибыль (ст. 3 - 8)	0	922,88	922,88	922,88
10	Налоги с дохода и на активы	0	200	200	200
11	Оперативные издержки	73,9	147,8	147,8	147,8
12	Торговые издержки	21,78	43,56	43,56	43,56
13	Административные издержки	80,68	80,68	80,68	80,68
14	Суммарные постоянные издержки (ст. 11 + 12 + 13)	176,36	272,04	272,04	272,04
15	Амортизация	0	33,33	33,33	33,33
16	% по кредитам	35	35	35	30
17	Суммарные калькуляционные издержки (ст. 15 + 16)	35	68,33	68,33	63,33
18	Другие доходы	0	0	0	0
19	Другие затраты	0	0	0	0
20	Прибыль до выплаты налогов (ст. 9 - 10 - 14 - 17 + 18 - 19)	-211,36	382,51	382,51	387,51
21	Налог на прибыль	0	0	0	0
22	Чистая прибыль (ст. 20 - 21)	-211,36	382,51	382,51	387,51

Прогнозный финансовый план (анализ денежных потоков)

Прогнозный финансовый план строится в несколько итераций.

Первый вариант строится без учета заемных средств. Для приведенного выше варианта финансовый план представлен в таблице 2 (в тыс. руб.).

Значения соответствующих строк рассчитаны следующим образом.

1. Поступления от сбыта продукции = Объем продаж x Цена единицы продукции;
2. Переменные издержки = Объем продаж x (Материалы + Комплектующие + Электроэнергия);
3. Затраты на сдельную з/плату = Объем продаж x Сдельная з/пл;
4. Постоянные издержки = Ежемесячные постоянные издержки на производство + Повременная заработная плата на производство + Ежемесячные постоянные издержки на маркетинг + Повременная заработная плата на маркетинг + Ежемесячные постоянные издержки на управление + Повременная заработная плата на управление;
5. Налоги = Валовой объем продаж x Налог с оборота + Объем продаж x Сдельная з/пл x начисления на зарплату/100 + Повременная заработная плата на производство x начисления на зарплату/100 + Повременная заработная плата на маркетинг x начисления на зарплату/100 + Повременная заработная плата на управление x начисления на зарплату/100;
6. Денежный поток от оперативной деятельности = Поступления от сбыта продукции - Переменные издержки - Затраты на сдельную з/плату - Постоянные издержки - Налоги;
7. Затраты на приобретение оборудования = Стоимость приобретаемого оборудования;
8. Другие затраты подготовительного периода в соответствии с условиями задания равны 0;

9. Поступления от реализации активов в соответствии с условиями задания равны 0;
10. Денежный поток от инвестиционной деятельности = Поступления от реализации активов - Затраты на приобретение оборудования - Другие затраты подготовительного периода;
11. Собственный капитал = Собственные средства;
12. Займы для первого варианта расчета равны 0;
13. Выплаты в погашение займов для первого варианта расчета равны 0;
14. Выплаты %-в по займам для первого варианта расчета равны 0;
15. Банковские вклады в соответствии с условиями задания равны 0;
16. Доходы по банковским вкладам в соответствии с условиями задания равны 0;
17. Выплаты дивидендов в соответствии с условиями задания равны 0;
18. Денежный поток от финансовой деятельности = Собственный капитал + Займы - Выплаты в погашение займов - Выплаты %-в по займам - Банковские вклады + Доходы по банковским вкладам - Выплаты дивидендов;
19. Баланс наличности на начало периода = Баланс наличности на конец предыдущего периода;
- Баланс наличности на начало 1 периода равен 0;
20. Баланс наличности на конец периода (ст. 19 + 6 + 10 + 18) = Баланс наличности на начало периода + Денежный поток от оперативной деятельности + Денежный поток от инвестиционной деятельности + Денежный поток от финансовой деятельности
- Первый вариант финансового плана достаточно построить на период до 6 месяцев.

Таблица 2

Финансовый план (без учета заемных ресурсов)

№	Наименование статьи	Период					
		1-й месяц	2-й месяц	3-й месяц	4-й месяц	5-й месяц	6-й месяц
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Поступления от сбыта продукции	0	1000	1000	1000	1000	1000
2	Переменные издержки	0	50	50	50	50	50
3	Затраты на сдельную з/плату	0	20	20	20	20	20
4	Постоянные издержки	155	240	240	240	240	240
5	Налоги	21,36	239,16	239,16	239,16	239,16	239,16
6	Денежный поток от оперативной деятельности (ст. 1 - 2 - 3 - 4 - 5)	-176,36	450,84	450,84	450,84	450,84	450,84
7	Затраты на приобретение оборудования	4000	0	0	0	0	0
8	Другие затраты подготовительного периода	0	0	0	0	0	0
9	Поступления от реализации активов	0	0	0	0	0	0
10	Денежный поток от инвестиционной деятельности (ст. - 7 - 8 + 9)	-4000	0	0	0	0	0
11	Собственный капитал	1000	0	0	0	0	0

12	Займы	0	0	0	0	0	0
13	Выплаты в погашение займов	0	0	0	0	0	0
14	Выплаты %-в по займам	0	0	0	0	0	0
15	Банковские вклады	0	0	0	0	0	0
16	Доходы по банковским вкладам	0	0	0	0	0	0
17	Выплаты дивидендов	0	0	0	0	0	0
18	Денежный поток от финансовой деятельности	1000	0	0	0	0	0
19	Баланс наличности на начало периода	0	-3176,36	-2725,52	-2274,68	-1823,84	-1373,00
20	Баланс наличности на конец периода (ст. 19 + 6 + 10 + 18)	-3176,4	-2725,52	-2274,68	-1823,84	-1373,00	-922,16

Из таблицы 2 видно, что не выполняется главное условие реализуемости проекта - обеспечение положительного остатка денежных средств во все периоды времени от начала до конца реализации проекта. Для выполнения условия необходимо использовать заемные средства. Их объем определяется данными строки 20 - Балансом наличности на конец периода. Для приведенного примера величина заемных средств должна быть не менее 3176,4 тыс. руб. Примем ее в размере 3500 тыс. руб.

Второй вариант финансового плана (с учетом заемных ресурсов)

№	Наименование статей	Период											
		1-й мес.	2-й мес.	3-й мес.	4-й мес.	5-й мес.	6-й мес.	7-й мес.	8-й мес.	9-й мес.	10-й	11-й	12-й
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1	Поступление от сбыта продукции	0	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
2	Переменные	0	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
3	Затраты на сдельную зарплату	0	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
4	Постоянные	155	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240
5	Налоги	21,36	239,16	239,16	239,16	239,16	239,16	239,16	239,16	239,16	239,16	239,16	239,16
6	Денежный поток от оперативной деятельности (стр. 1-стр.2-стр.3-стр.4-стр.5	-176,36	450,84	450,84	450,84	450,84	450,84	450,84	450,84	450,84	450,84	450,84	450,84
7	Затраты на приобретение оборудования	4000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8	Другие затраты подготовительного периода	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
9	Поступления от реализации активов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
10	Денежный поток от инвестиционной деятельности (-стр.7 – стр.8. +стр.9)	-4000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
11	Собственный капитал	1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
12	Займы	3500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
13	Выплаты в погашение займов	0	0	500	500	500	500	500	500	500	0	0	0
14	Выплаты процентов по займам	35	35	35	30	25	20	15	10	5	0	0	0
15	Банковские вклады	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
16	Доходы по банковским вкладам	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
17	Выплаты дивидендов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
18	Денежный поток от финансовой	4465	-35	-535	-530	-525	-520	-515	-510	-505	0	0	0
19	Баланс наличности на начало периода	0	288,64	704,48	620,32	541,16	467	397,84	333,68	274,52	220,36	671,2	1122,04
20	Баланс наличности на конец периода (стр.19 + стр.6 + стр.10)	288,64	704,48	620,32	541,16	467	397,84	333,68	274,52	220,36	671,2	1122,04	1572,88

Второй вариант финансового плана показан в таблице 3 (в тыс. руб.). Значения строк 1 – 11 повторяют первый вариант. Значения строк 13 - Выплаты в погашение займов и 14 - Выплаты %-в по займам определяются исходя из соблюдения условия обеспечения положительного остатка денежных средств.

Финансовый план строится с шагом 1 месяц вплоть до того года, в котором завершаются выплаты в погашение займов и выплаты %-в по займам. В приведенном примере это 1 год.

Далее строится вариант финансового плана с шагом 1 год, как это показано в таблице 4.

Таблица 4

Построение варианта финансового плана с шагом 1 год

№	Наименование статьи	Период				
		1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
1	2	3	4	5	6	7
1	Поступления от сбыта продукции	11000	12000	12000	12000	12000
2	Переменные производственные издержки	550	600	600	600	600
3	Сдельная з/плата	220	240	240	240	240
4	Постоянные издержки	2795	2880	2880	2880	2880
5	Налоги	2652,12	2869,92	2869,92	2869,92	2869,92
6	Денежный поток от оперативной деятельности (ст.1-ст.2-ст.3-ст.4-ст.5)	4782,88	5410,08	5410,08	5410,08	5410,08
7	Затраты на приобретение активов	4000	0	0	0	0
8	Др.издержки подготовительного периода	0	0	0	0	0
9	Поступления от реализации активов	0	0	0	0	0
10	Денежный поток от инвестиционной деятельности (ст.9-ст.7-ст.8)	-4000	0	0	0	0
11	Собственный капитал	1000	0	0	0	0
12	Займы	3500	0	0	0	0
13	Выплаты в погашение займа	3500	0	0	0	0
14	Выплаты % по займам	210	0	0	0	0
15	Банковские вклады	0	0	0	0	0
16	Доходы по банковским вкладам	0	0	0	0	0
17	Выплата дивидендов	0	0	0	0	0
18	Денежный поток от финансовой деятельности (ст.11+ст.12-ст.13-ст.14-ст.15+ст.16-ст.17)	790	0	0	0	0
19	Баланс наличности на начало периода	0	1572,88	6982,96	12393,04	17803,12
20	Баланс наличности на конец периода (ст.19+ст.6.+ст.10+ст.18)	1572,88	6982,96	12393,04	17803,12	23213,20

Расчет интегральных показателей эффективности

Последний вариант финансового плана используется для расчета интегральных показателей эффективности проекта. Все расчеты показателей эффективности (интегральных показателей) выполняются на основании финансового плана с дисконтированными потоками наличности, представляющими притоки и оттоки денежных средств в процессе реализации проекта.

Сумма поступлений денежных средств в процессе реализации проекта, используемая в процессе расчетов показателей эффективности инвестиций, формируется путем суммирования следующих статей:

Поступления от сбыта продукции

Поступления от реализации активов

Сумма выплат денежных средств в процессе реализации проекта формируется аналогичным образом и включает в себя:

Переменные издержки

Затраты на сдельную заработную плату

Постоянные издержки

Налоги

Затраты на приобретение активов

Другие издержки подготовительного периода

Номинальные значения поступлений и выплат для каждого периода умножаются на соответствующий коэффициент дисконтирования и определяются продисконтированные поступления и продисконтированные выплаты, как это показано в таблице 5 для рассматриваемого примера.

Таблица 5

Расчет показателей эффективности

№	Наименование статьи	Период (год)					Всего
		1	2	3	4	5	
1	Входной поток	11000	12000	12000	12000	12000	59000
2	Выходной поток	10217,1	6589,92	6589,92	6589,92	6589,92	36576,8
3	Коэффициент дисконтирования	0,952	0,907	0,864	0,823	0,784	
4	Дисконтированный приток	10472	10884	10368	9876	9408	51008
5	Дисконтированный отток	9726,7	5977,06	5693,69	5423,5	5166,5	31987,4

Далее рассчитываются чистый приведенный доход:

$$NPV = 51008 - 31987,4 = 19020,6 \text{ (тыс. руб.)}$$

и индекс прибыльности:

$$PI = 51008 / 31987,4 = 1,59$$

Под периодом окупаемости с учетом дисконтирования понимается период времени от момента начала реализации проекта до того момента эксплуатации объекта, в который суммарные дисконтированные поступления от эксплуатации становятся равными суммарным дисконтированным выплатам. В домашнем задании достаточно определить значение периода окупаемости с учетом дисконтирования с точностью до года. Для рассматриваемого примера: $0 < PBP < 1$ года.

6.3.2. Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине «Теория менеджмента» проводится в форме экзамена.

6.3.2.1. Типовые вопросы к экзамену

1. Сущность и значение бизнес – планирования в управлении предприятием
2. Бизнес-план как элемент антикризисного управления
3. Содержание и порядок разработки бизнес - плана
4. Концепция бизнеса
5. Назначение резюме: этапы его составления и продвижения
6. Описание предприятия и отрасли
7. Характеристика продукции (услуг)
8. Исследование и анализ рынка сбыта.
9. План маркетинга
10. Механизмы анализа и изучения рынка
11. Производственный план
12. Организационный план
13. Финансовый план
14. Программные продукты, используемые при написании бизнес-планов
15. Экспресс – анализ бизнес-плана.
16. Мониторинг бизнес-плана
17. Статические и динамические методы оценки бизнес плана
18. Риски и страхование бизнеса
19. Автоматизация расчетов при составлении бизнес-плана
20. Разработка бизнес-плана освоения нового вида продукции (услуг)
21. Повышение конкурентоспособности предприятия продукции посредством бизнес-планирования

6.3.2.2. Рекомендуемые задачи

Задача 1

Определите изменение чистой рентабельности в результате повышения эффективности использования оборотных средств, если в базисном году цена изделия A — 100 руб., B — 200 руб.; себестоимость единицы продукции A — 80 руб., B — 120 руб.; налог на прибыль — 24 %. Среднегодовая стоимость производственных фондов — 550 тыс. руб., оборотных средств — 300 тыс. руб. Годовой объем производства изделия A — 1000 ед., B — 1500 ед. Повышение качества дало возможность повысить цену на изделие A до 150 руб. за 1 ед., а длительность одного оборота сократить до 250 дней.

Задача 2

Сколько единиц продукции (A) нужно продать, чтобы получить прибыль 250 000 тыс. руб., если в акционерном обществе производятся комплекты электроотопительных систем?

Имеются данные для единицы продукции: переменные затраты — 150 тыс. руб.; постоянные затраты — 50 тыс. руб.; вклад в покрытие (M) — 90 тыс. руб.

Задача 3

Сколько единиц продукции (А) нужно продать, чтобы достичь уровня безубыточности (все затраты покрыты, прибыли нет), если в акционерном обществе производятся комплекты мебели при постоянных затратах на весь объем выпуска — 120 000 тыс. руб.?

Имеются данные для единицы продукции:

вклад в покрытие на единицу продукции — 20 тыс. руб.

Задача 4

Выручка от реализации продукции составила на предприятии 500 млн руб., условно-переменные затраты — 250 млн руб., условно-постоянные затраты — 100 млн руб. Рассчитать точку безубыточности и эффект операционного рычага.

Показатель	Сумма, млн руб	Процент
1. Выручка от реализации	500	100
2. Переменные затраты	250	50
3. Маржинальная прибыль	?	?
4. Постоянные расходы	100	
5. Финансовый результат (прибыль) (стр. 3 - стр. 4)	?	

6.3.2.3. Итоговое тестирование

1.Задание

Установите последовательность этапов процесса планирования

Этапы процесса планирования	№
Контроль эффективности планирования (проверка действенности плана)	1
План развития бизнеса: (цели, задачи, средство решения)	2
Действия: принятие решений, реализация намеченного плана	3
Оценка достигнутых результатов (сравнение результата с планом)	4

Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:

--	--	--	--	--

Ответ.

Задание с выбором ответа

2. Задание

Раздел бизнес-плана, который является предельно сокращенной версией бизнес-плана - это

1. Введение
2. Резюме
3. Заключение
4. Титульный лист

Ответ:

Обоснование:

Задание на установление соответствия

3.Задание

Установите соответствие методов бизнес-планирования и их содержания

Название метода	Содержание
4. Балансовый	А. строится на использовании норм и нормативов, с помощью которых количественно обосновывают плановые показатели.
5. Экономического анализа	Б. позволяет расчленить экономические процессы (явления) на отдельные составные части, исследовать их содержание и взаимодействие между собой, а также влияние в целом на весь бизнес- процесс.
6. Нормативный	В. дает возможность согласовать потребности и возможности организации.

Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами:

А	Б	В

Ответ.

Задания открытого типа с развернутым ответом

4. Задание

В «Резюме» не указывают:

- 1.срок проекта и план действий;
- 2.показатели проекта (потребность в капитале, результаты, эффект);
- 3.финансирование, планы возврата заемных средств и гарантии возврата инвестиций;
4. маркетинговый план

Ответ.

Задания закрытого типа

5. Задание

Программа действий хозяйствующих субъектов -

Ответ.

6.Задание

Для кого бизнес-план разрабатывается в первую очередь:

5. для государственных учреждений, в том числе для налоговой инспекции;
6. для банка, который может дать кредит;
7. для совета директоров, генерального директора и ведущих менеджеров предприятия;
8. для федеральной, региональной и местной администрации.

Ответ.

7.Задание (выберите несколько правильных ответов)

По продолжительности решаемых задач выделяют следующие виды бизнес-планов:

- 1.стратегические;
- 2.тактические
- 4.офисные
- 3.оперативные

Ответ.

8.Задание

Структура и содержание разделов бизнес-планов определена

5. стандартами LAS и GAAP;
6. Положениями по бухгалтерскому учету (ПБУ);
7. стандарта не существует;
8. структура и содержание разделов определяется инвесторами.

Ответ.

9.Задание

Укажите программное обеспечение, которое позволяет создавать бизнес-план:

5. Audit Expert;
6. Forecast Expert;
7. Marketing Expert;
8. Project Expert;

Ответ.

10.Задание

В каком разделе бизнес-плана описываются финансовые показатели деятельности предприятия

- 1.Описание предприятия и его окружения
2. Описание продукта
3. Анализ рынка, маркетинг и продажи
4. Производственный план.

Ответ.

11.Задание

В каком разделе бизнес-плана описываются мероприятия по контролю качества

- 1.Описание предприятия и его окружения
2. Описание продукта
3. Анализ рынка, маркетинг и продажи
4. Производственный план.

Ответ.

12.Задание

В каком разделе бизнес-плана описывается персонал, участвующий в разработке бизнес-плана

- 1.Описание предприятия и его окружения
2. Организационный
3. Анализ рынка, маркетинг и продажи
4. Производственный план.

Ответ.

13.Задание

В каком разделе бизнес-плана описывается организации послепродажного обслуживания клиентов, сервисного и гарантийного обслуживания

- 1.Описание предприятия и его окружения
2. Организационный
3. Анализ рынка, маркетинг и продажи
4. Производственный план.

Ответ.

14.Задание

В каком разделе бизнес-плана рассчитывается плановый объем выручки

- 1.Описание предприятия и его окружения
2. Организационный
3. Анализ рынка, маркетинг и продажи

4. Производственный план.

Ответ.

15.Задание

Исследования рисковых мероприятий показали, что оптимальный коэффициент риска равен

- 0,3
- 0,5
- 0,7
- 0,8

16.Задание (выберите несколько правильных ответов)

Анализ чувствительности проекта заключается в определении значений ключевых параметров, которые могут подвергнуть сомнению успех бизнеса, например,

- 1.увеличение цены на сырье;
- 2.снижение объема продаж;
- 3.отказ от сделки;
- 4.отсутствие квалифицированного персонала.

Ответ.

6.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

С целью определения уровня овладения компетенциями, закрепленными за дисциплиной, в заданные преподавателем сроки проводится текущий и промежуточный контроль знаний, умений и навыков каждого обучающегося. Все виды текущего контроля осуществляются на практических занятиях. Исключение составляет устный опрос, который может проводиться в начале или конце лекции в течение 10-15 мин. с целью закрепления знаний терминологии по дисциплине. При оценке компетенций принимается во внимание формирование профессионального мировоззрения, определенного уровня включённости в занятия, рефлексивные навыки, владение изучаемым материалом.

Процедура оценивания компетенций обучающихся основана на следующих стандартах:

- 1. Периодичность проведения оценки.
- 2. Многоступенчатость: оценка (как преподавателем, так и обучающимися группы) и самооценка обучающегося, обсуждение результатов и комплекс мер по устранению недостатков.
- 3. Единство используемой технологии для всех обучающихся, выполнение условий сопоставимости результатов оценивания.
- 4. Соблюдение последовательности проведения оценки.

Текущая аттестация обучающихся.

Текущая аттестация по дисциплине «Бизнес-планирование» проводится в форме опроса и контрольных мероприятий по оцениванию фактических результатов обучения обучающихся и осуществляется преподавателем дисциплины.

Объектами оценивания выступают:

- 1. учебная дисциплина (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине);
- 2. степень усвоения теоретических знаний в качестве «ключей анализа»;
- 3. уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы;
- 4. результаты самостоятельной работы (изучение книг из списка основной и дополнительной литературы).

Активность обучающегося на занятиях оценивается на основе выполненных обучающимся работ и заданий, предусмотренных данной рабочей программой дисциплины.

Кроме того, оценивание обучающегося проводится на текущем контроле по дисциплине.

Оценивание обучающегося на контрольной неделе проводится преподавателем независимо от наличия или отсутствия обучающегося (по уважительной или неуважительной причине) на занятии. Оценка носит комплексный характер и учитывает достижения обучающегося по основным компонентам учебного процесса за текущий период.

Оценивание обучающегося носит комплексный характер и учитывает достижения обучающегося по основным компонентам учебного процесса за текущий период с выставлением оценок в ведомости.

Промежуточная аттестация обучающихся. Промежуточная аттестация по дисциплине «Бизнес-планирование» проводится в соответствии с учебным планом для очной, очно-заочной и заочной форм обучения в виде экзамена в период экзаменационной сессии в соответствии с графиком проведения.

Обучающиеся допускаются к экзамену по дисциплине в случае выполнения им учебного плана по дисциплине: выполнения всех заданий и мероприятий, предусмотренных программой дисциплины.

Оценка знаний обучающегося на экзамене определяется его учебными достижениями в семестровый период и результатами текущего контроля знаний и выполнением им заданий.

Знания умения, навыки обучающегося на зачете оцениваются как: «зачтено», «не зачтено»; на экзамене – как: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Основой для определения оценки служит уровень усвоения обучающимися материала, предусмотренного данной рабочей программой.

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

а) основная учебная литература:

1. Купцова, Е. В. Бизнес-планирование : учебник и практикум для вузов / Е. В. Купцова ; ответственный редактор А. А. Степанов. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 435 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8377-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/560505>

2. Лопарева, А. М. Бизнес-планирование : учебник для вузов / А. М. Лопарева. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 272 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08683-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/566065>

б) дополнительная литература

1. Бизнес-план предприятия : учебное пособие / О. Г. Каратаева, Т. В. Ивлева, Т. С. Кукушкина, А. А. Манохина. — Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2023. — 100 с. — ISBN 978-5-4497-1858-7. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/127567.html>

2. Косова, Л. Н. Управление инновационными проектами и бизнес-процессами : учебное пособие / Л. Н. Косова, Ю. А. Косова. — Москва : Российский государственный университет правосудия, 2022. — 83 с. — ISBN 978-5-93916-997-4. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/122919.html>

3. Сергеев, А. А. Бизнес-планирование : учебник и практикум для вузов / А. А. Сергеев. — 5-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 435 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-20234-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/561734>

8. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Вид деятельности	Методические указания по организации деятельности студента
Лекция	Лекция – форма обучения студентов, при которой преподаватель

последовательно излагает основной материал темы учебной дисциплины. Лекция – это важный источник информации по каждой учебной дисциплине. Она ориентирует студента в основных проблемах изучаемого курса, направляет самостоятельную работу над ним. Для лекций по каждому предмету должна быть отдельная тетрадь для лекций. Прежде всего, запишите имя, отчество и фамилию лектора, оставьте место для списка рекомендованной литературы, пособий, справочников.

Будьте внимательны, когда лектор объявляет тему лекции, объясняет Вам место, которое занимает новый предмет в Вашей подготовке и чему новому Вы сможете научиться. Опытный студент знает, что, как правило, на первой лекции преподаватель обосновывает свои требования, раскрывает особенности чтения курса и способы сдачи зачета или экзамена.

Отступите поля, которые понадобятся для различных пометок, замечаний и вопросов.

Запись содержания лекций очень индивидуальна, именно поэтому трудно пользоваться чужими конспектами.

Не стесняйтесь задавать вопросы преподавателю! Чем больше у Вас будет информации, тем свободнее и увереннее Вы будете себя чувствовать!

Базовые рекомендации:

- не старайтесь дословно конспектировать лекции, выделяйте основные положения, старайтесь понять логику лектора;
- точно записывайте определения, законы, понятия, формулы и т.д.;
- передавайте излагаемый материал лектором своими словами;
- наиболее важные положения лекции выделяйте подчеркиванием;
- создайте свою систему сокращения слов;
- привыкайте просматривать, перечитывать перед новой лекцией предыдущую информацию;
- дополняйте материал лекции информацией;
- задавайте вопросы лектору;
- обязательно вовремя восполняйте возникшие пробелы.

Правила тактичного поведения и эффективного слушания на лекциях:

- Слушать (и слышать) другого человека - это настоящее искусство, которое очень пригодится в будущей профессиональной деятельности экономиста.
- Если преподаватель «скучный», но Вы чувствуете, что он действительно владеет материалом, то скука - это уже Ваша личная проблема (стоит вообще спросить себя, а настоящий ли Вы студент, если Вам не интересна лекция специалиста?).

Существует очень полезный прием, позволяющий студенту-экономисту оставаться в творческом напряжении даже на лекциях заведомо «неинтересных» преподавателей. Прием прост – постарайтесь всем своим видом показать, что Вам «все-таки интересно» и Вы «все-таки верите», что преподаватель вот-вот скажет что-то очень важное. И если в аудитории найдутся хотя бы несколько таких студентов, внимательно и уважительно слушающих преподавателя, то может произойти «маленькое чудо», когда преподаватель «вдруг» заговорит с увлечением, начнет рассуждать смело и с озорством (иногда преподаватели сами ищут в аудитории внимательные и заинтересованные лица и начинают читать свои лекции, частенько поглядывая на таких студентов, как бы «вдохновляясь» их доброжелательным вниманием). Если это кажется невероятным (типа того, что «чудес не бывает»), просто вспомните себя в подобных ситуациях, когда с приятным собеседником-слушателем Вы вдруг обнаруживаете, что говорите намного увереннее и даже интереснее для самого себя.

- Если Вы в чем-то не согласны с преподавателем, то совсем не обязательно тут же перебивать его и, тем более, высказывать свои представления, даже если они и кажутся Вам верными. Перебивание преподавателя на полуслове - это верный признак невоспитанности. Вопросы следует задавать либо после занятий (для этого их надо кратко записать, чтобы не забыть), либо выбрав

	момент, когда преподаватель сделал хотя бы небольшую паузу, и обязательно извинившись. Правила конспектирования на лекциях: - Не следует пытаться записывать подряд все то, о чем говорит преподаватель. Даже если студент владеет стенографией, записывать все высказывания просто не имеет смысла: важно уловить главную мысль и основные факты. - Желательно оставлять на страницах поля для своих заметок (и делать эти заметки либо во время самой лекции, либо при подготовке к семинарам и экзаменам). - Естественно, желательно использовать при конспектировании сокращения, которые каждый может «разработать» для себя самостоятельно (лишь бы самому легко было потом разобраться с этими сокращениями). - Стараться поменьше использовать на лекциях диктофоны, поскольку потом трудно будет «декодировать» неразборчивый голос преподавателя, все равно потом придется переписывать лекцию (а с голоса очень трудно готовиться к ответственным экзаменам), наконец, диктофоны часто отвлекают преподавателя тем, что студент ничего не делает на лекции (за него, якобы «работает» техника) и обычно просто сидит, глядя на преподавателя немигающими глазами (взглядом немного скучающего «удава»), а преподаватель чувствует себя неуютно и вместо того, чтобы свободно размышлять над проблемой, читает лекцию намного хуже, чем он мог бы это сделать (и это не только наши личные впечатления: очень многие преподаватели рассказывают о подобных случаях).
Практические занятия	Практическое занятие – это одна из форм учебной работы, которая ориентирована на закрепление изученного теоретического материала, его более глубокое усвоение и формирование умения применять теоретические знания в практических, прикладных целях. Особое внимание на практических занятиях уделяется выработке учебных или профессиональных навыков. Такие навыки формируются в процессе выполнения конкретных заданий – упражнений, задач и т.п. – под руководством и контролем преподавателя. Готовясь к практическому занятию, тема которого всегда заранее известна, студент должен освежить в памяти теоретические сведения, полученные на лекциях и в процессе самостоятельной работы, подобрать необходимую учебную и справочную литературу. Только это обеспечит высокую эффективность учебных занятий. Отличительной особенностью практических занятий является активное участие самих студентов в объяснении вынесенных на рассмотрение проблем, вопросов; преподаватель, давая студентам возможность свободно высказаться по обсуждаемому вопросу, только помогает им правильно построить обсуждение. Такая учебная цель занятия требует, чтобы учащиеся были хорошо подготовлены к нему. В противном случае занятие не будет действенным и может превратиться в скучный обмен вопросами и ответами между преподавателем и студентами. При подготовке к практическому занятию: - проанализируйте тему занятия, подумайте о цели и основных проблемах, вынесенных на обсуждение; - внимательно прочитайте материал, данный преподавателем по этой теме на лекции; - изучите рекомендованную литературу, делая при этом конспекты прочитанного или выписки, которые понадобятся при обсуждении на занятии; - постарайтесь сформулировать свое мнение по каждому вопросу и аргументировать его обосновать; - запишите возникшие во время самостоятельной работы с учебниками и научной литературой вопросы, чтобы затем на практическом занятии получить на них ответы. В процессе работы на практическом занятии:

	- внимательно слушайте выступления других участников занятия, старайтесь соотнести, сопоставить их высказывания со своим мнением; - активно участвуйте в обсуждении рассматриваемых вопросов, не бойтесь высказывать свое мнение, но старайтесь, чтобы оно было подкреплено убедительными доводами; - если вы не согласны с чьим-то мнением, смело критикуйте его, но помните, что критика должна быть обоснованной и конструктивной, т.е. нести в себе какое-то конкретное предложение в качестве альтернативы; - после практического занятия кратко сформулируйте окончательный правильный ответ на вопросы, которые были рассмотрены. Практическое занятие помогает студентам глубоко овладеть предметом, способствует развитию у них умения самостоятельно работать с учебной литературой и первоисточниками, освоению ими методов научной работы и приобретению навыков научной аргументации, научного мышления. Преподавателю же работа студента на практическом занятии позволяет судить о том, насколько успешно и с каким желанием он осваивает материал курса.
Самостоятельная работа	Самостоятельная работа проводится с целью: систематизации и закрепления полученных теоретических знаний и практических умений обучающихся; углубления и расширения теоретических знаний студентов; формирования умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию, учебную и специальную литературу; развития познавательных способностей и активности обучающихся: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности, организованности; формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, совершенствованию и самоорганизации; формирования профессиональных компетенций; развитию исследовательских умений обучающихся. Формы и виды самостоятельной работы: чтение основной и дополнительной литературы – самостоятельное изучение материала по рекомендуемым литературным источникам; работа с библиотечным каталогом, самостоятельный подбор необходимой литературы; работа со словарем, справочником; поиск необходимой информации в сети Интернет; конспектирование источников; реферирование источников; составление аннотаций к прочитанным литературным источникам; составление рецензий и отзывов на прочитанный материал; составление обзора публикаций по теме; составление и разработка терминологического словаря; составление хронологической таблицы; составление библиографии (библиографической картотеки); подготовка к различным формам текущей и промежуточной аттестации (к тестированию, зачету, экзамену); выполнение домашних контрольных работ; самостоятельное выполнение практических заданий репродуктивного типа (ответы на вопросы, тесты; выполнение творческих заданий). Технология организации самостоятельной работы обучающихся включает использование информационных и материально-технических ресурсов образовательного учреждения: библиотеку с читальным залом, укомплектованную в соответствии с существующими нормами; учебно-методическую базу учебных кабинетов, лабораторий и зала кодификации; компьютерные классы с возможностью работы в сети Интернет; аудитории (классы) для консультационной деятельности; учебную и учебно-методическую литературу, разработанную с учетом увеличения доли самостоятельной работы студентов, и иные методические материалы. Перед выполнением обучающимися внеаудиторной самостоятельной работы преподаватель проводит консультирование по выполнению задания, который включает цель задания, его содержания, сроки выполнения, ориентировочный объем работы, основные требования к результатам работы, критерии оценки. Во время выполнения обучающимися внеаудиторной самостоятельной работы и при необходимости преподаватель может проводить индивидуальные и групповые консультации. Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами обучающихся в зависимости от цели, объема, конкретной

	тематики самостоятельной работы, уровня сложности, уровня умений обучающихся. Контроль самостоятельной работы предусматривает: • соотнесение содержания контроля с целями обучения; объективность контроля; • валидность контроля (соответствие предъявляемых заданий тому, что предполагается проверить); • дифференциацию контрольно-измерительных материалов. Формы контроля самостоятельной работы: • просмотр и проверка выполнения самостоятельной работы преподавателем; • организация самопроверки, • взаимопроверки выполненного задания в группе; обсуждение результатов выполненной работы на занятии; • проведение письменного опроса; • проведение устного опроса; • организация и проведение индивидуального собеседования; организация и проведение собеседования с группой; • защита отчетов о проделанной работе.
Опрос	Опрос - это средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выявление объема знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Проблематика, выносимая на опрос определена в заданиях для самостоятельной работы обучающегося, а также может определяться преподавателем, ведущим дисциплину. Во время проведения устного опроса обучающийся должен уметь обсудить с преподавателем соответствующую проблематику на уровне диалога.
Курсовая работа	Целью выполнения курсовых работ является формирование навыков самостоятельного творческого решения профессиональных задач. Задачами выполнения курсовой работы являются: систематизация, закрепление, углубление и расширение приобретенных студентом знаний, умений, навыков по учебной дисциплине «Бизнес-планирование»; овладение методами научных исследований; выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций; разрабатывать стратегию организации с целью адаптации ее хозяйственной деятельности и системы управления к изменяющимся в условиях рынка внешним и внутренним экономическим условиям, подготовки и согласования разделов тактических комплексных планов производственной, финансовой и коммерческой деятельности организации и ее структурных подразделений (отделов, цехов). Структура и содержание курсовой работы свидетельствует об умении работать с учебной и научной литературой, об уровне владения методическими приемами и способами экономического анализа, формулировать выводы на основе обобщения результатов проведенных аналитических исследований и обосновывать практические рекомендации по курсовой работы. Конкретное содержание курсовой работы определяется темой курсовой работы. Вместе с тем, курсовая работа может содержать теоретическую и аналитическую части. Раздел «введение» – очень ответственный. Именно при его прочтении складывается основное представление о работе. Введение обосновывает актуальность и значение избранной темы, а также цель курсовой работы. Во введении следует указать, на каких материалах базируется работа, какие методы расчетов и анализа использованы автором. Существуют четкие нормы, по которым пишется раздел «Введение». Начинается этот раздел с обозначения проблемы, которой посвящается работа, ее значимости и актуальности. После обозначения проблемы выделяются цель и задачи курсовой работы. Затем - обязательно указываются: объект и предмет исследования, методы сбора и анализа материалов, литературные источники, излагаются

	положения, выносимые на защиту. Актуальность проблемы обосновывается ее значимостью для современной теории и практики. О значимости проблемы должны свидетельствовать такие факты, как существование несовпадающих подходов, недостаточная изученность, необходимость решения конкретных практических задач. Итоги этого краткого исследования-доказательства можно подвести предложением типа: «Вышесказанное определяет особую актуальность исследуемой темы» Из формулировки обозначенной проблемы должна вытекать цель работы. В качестве примера можно привести следующее: «...Целью курсовой работы является разработка бизнес-плана...». Конкретные задачи формулируются в виде перечня исследовательских действий, как-то: «изучить...», «установить...», «исследовать...», «выявить...» и т.п. Решение указанных во введении задач должно найти отражение в содержании основной части работы. Например «Для достижения поставленной цели в курсовой работе необходимо решить следующие задачи: изучить структуру бизнес-плана и др. После этого во введении сначала формулируется объект, а затем предмет исследования, в результате которого возникает проблемная ситуация, требующая разрешения. Именно эта ситуация и является предметом исследования, который определяет тему исследования и название курсовой работы. Обязательным атрибутом исследования курсовой работы является краткий обзор привлеченных источников и литературы. Это можно проиллюстрировать следующим образом: «В процессе работы были использованы нормативно-правовые акты Российской Федерации, Брянской области, учебники, книги, монографии и статьи ведущих отечественных и зарубежных ученых-экономистов». Также рекомендуется сделать ссылку на используемые в работе методы. Необходимо отметить важное правило - введение, как и заключение, рекомендуется писать после полного завершения основной части. До того, как будет создана основная часть работы, невозможно написать хорошее введение, так как автор еще не вполне овладел материалами по теме. Основная часть делится на разделы и подразделы; должна содержать теоретическое обоснование и описание практической значимости. Содержанием основной части курсовой работы является теоретическое осмысление проблемы и изложение эмпирического опыта. Последовательность изложения материала должна быть подчинена следующему правилу. В начале излагаются формулировки основных понятий, раскрывающих содержание предмета исследования, затем описывается содержание разделов бизнес-плана, в завершение разрабатывается бизнес-план конкретного предприятия или изменений на предприятии. Курсовая работа обычно раскрывается двумя разделами: теоретическим и практическим, содержащим разделы бизнес-плана. Содержание разделов и подразделов основной части должно точно соответствовать теме курсовой работы и полностью ее раскрывать. Оно также должно демонстрировать способность студента сжато, логично и аргументировано излагать собранный, систематизированный и проанализированный материал. В теоретической части курсовой работы обычно идет рассмотрение теоретических, экономических или методических основ исследуемой темы с использованием большого количества литературных источников. Огромное значение имеет правильная трактовка понятий, их точность и научность. Употребляемые термины должны быть общепринятыми, либо со ссылкой на автора. В работе изучаются действующие законодательные акты, инструктивные материалы, выявляются различия и сходства российской и зарубежной практики по рассматриваемым проблемам. Рассматриваются теоретические и методологические основы решения поставленной задачи. Автор может высказать свою точку зрения по поводу исследуемой проблемы. Дословное копирование прочитанной литературы не допускается. Однако это не исключает цитирование источников с обязательной в этом случае ссылкой на используемый источник. Для второй, практической главы наиболее распространенной является сле-
--	---

	дующая структура бизнес-плана. 1. Общий раздел (резюме) проекта 2. Описание предприятия и предлагаемого проекта 3. Описание отрасли 4. Описание продукции 5. Анализ рынка сбыта 6. Описание производства 7. Управление и организация производства 8. Финансовый план 9. Прогноз финансовых коэффициентов и показателей эффективности 10. Анализ риска проекта. Приложение Рассмотрим подробнее содержание разделов бизнес-плана. Общий раздел «Резюме проекта» составляется на заключительном этапе разработки бизнес-плана по результатам проведенных исследований и расчетов, но размещается в начале бизнес-плана. Такая форма построения необходима для того, чтобы потенциальный инвестор с самого начала ознакомления с проектом составил себе четкое представление о содержании и ожидаемых результатах. Для этого в резюме излагается сокращенная версия бизнес-плана, содержащая основные результаты всех последующих разделов. При составлении резюме не стоит злоупотреблять специальной терминологией, лучше привести несколько цифр, которые докажут преимущества проекта любому непосвященному. Основные моменты общего раздела: - краткая характеристика предприятия: когда организовано, для каких целей; права собственности на землю и здания, форма собственности, организационно-правовая форма; - цель инвестиционного проекта: основные моменты будущего производства; характеристика предлагаемой продукции или услуг, отличия продукции от аналогичной продукции, производимой другими предприятиями; - предполагаемый объем производства (в натуральном выражении) и объем реализации (в денежном выражении); - возможности реализации продукции: основные потребители, потенциальные клиенты; - объемы затрат на производство; - себестоимость и цена единицы продукции; - возможные источники финансирования: кредиты, долевое участие и т.д.; - предполагаемые объемы финансирования (сумма, срок получения, срок погашения обязательств); - на что будут израсходованы полученные инвестиции; - предполагаемая эффективность проекта: срок окупаемости, индекс рентабельности, чистый приведенный доход и т.д. Раздел «Описание предприятия и предлагаемого проекта». Если в рамках инвестиционного проекта предполагается не создание нового объекта, а модернизация существующего производства, то второй раздел бизнес-плана рекомендуется начать с характеристики действующего предприятия. Ознакомление с характеристикой предприятия даст возможность потенциальному инвестору убедиться в сегодняшнем положении предприятия. Для этого надо указать: - история создания предприятия, цели создания, предмет деятельности; - права собственности на землю и здания, организационно-правовая форма; - место расположения предприятия (крупный город или район, регион обслуживания); - состояние производственных зданий (новое, ветхое), площади помещений, уровень оснащенности; - тип производства, характер выпускаемой продукции; - производственная мощность, уровень ее использования;
--	---

	- численность работников и их квалификация; - анализ финансово-хозяйственной деятельности за предыдущие годы (анализ балансового отчета, отчета о прибылях и убытках, отчета о движении денежных средств); - основные заказчики, наличие стабильных клиентов, соотношение крупных и мелких заказчиков по числу и объему заказов; - основные поставщики материалов. Описав состояние предприятия на текущий момент, следует перейти к описанию существа предлагаемого инвестиционного проекта, т.е. к характеристике той продукции (работ или услуг), для производства которой предприятию нужны капитальные вложения. Чаще всего это будет описание технологического процесса, внедрение которого позволит предприятию выпускать конкурентоспособную продукцию. Здесь нужно отметить: - отечественное или импортное оборудование намерено приобрести предприятие; - страна, фирма изготовитель; - основные преимущества выбранной модели оборудования, желательно привести сравнительную характеристику различных марок оборудования; - необходимое количество и ориентировочная стоимость оборудования (в том числе доставка, таможенные платежи, налоги и т.п.); - сроки и условия поставки оборудования, установки, обучения кадров; - возможность установки нового оборудования на имеющихся площадях, необходимость расширения площадей; - возможности использования имеющегося на предприятии оборудования в проектируемом технологическом процессе (перечень оборудования, срок службы, стоимость). В разделе «Описание отрасли» рекомендуется охарактеризовать текущее состояние и прогнозы развития отрасли, положение предприятия в отрасли, его основных конкурентов: - определение экономического сектора отрасли (производство, услуги и т.п.) и перечень основной продукции и услуг, предлагаемых предприятиями отрасли; - общий объем продаж по отрасли и тенденции изменения рынка; - влияние сезонности на объем реализации; - прогноз развития отрасли, последние новинки отрасли, - основные потребители товаров или услуг отрасли. - описание сегмента рынка, на котором работает или предполагает работать предприятие (локальный, региональный, национальный, международный); - положение предприятия в отрасли (специфика и размеры предприятия, влияние планов его развития на производственный и научный потенциал, каналы распространения продукции, доля рынка и т.п.) - основные конкуренты предприятия; - сильные и слабые стороны конкурентов (их тактика, продукция, цены, реклама, деловая репутация, местонахождение, связи с отдельными людьми и организациями); - доля рынка, принадлежащая конкурентам. Основное назначение раздела «Описание продукции» - показать потенциальному инвестору конкурентоспособность продукции, выпуск которой обеспечивается инвестиционным проектом. Конкурентные преимущества могут быть достигнуты различными способами: - выпуск высококачественной продукции с высокими потребительскими свойствами, обосновывающими высокие цены; - выпуск дешевой продукции с более низкими потребительскими свойствами, но доступной широкому кругу покупателей; - выпуск продукции с различными вариантами оформления; - выпуск уникальной продукции, рассчитанной на узкий круг потребителей с достаточно высокими доходами;
--	---

	Убедительными доводами в пользу новой продукции послужат возможности ее совершенствования, экономические, социальные, экологические и прочие выгоды, которые получит потребитель. Желательно привести таблицу, позволяющую сопоставить технико-эксплуатационные параметры продукции компании и конкурентов. Отдельно следует пояснить вопрос о правах на продукцию. Оформление патентов, регистрация авторских прав, товарных и фирменных знаков, заключение лицензионных соглашений создают барьеры вторжению конкурирующих фирм на рынок. Назначение раздела «Анализ рынка сбыта» - убедить потенциального инвестора, что производимая продукция найдет своего потребителя. Для достижения этой цели нужно определить потенциальные рынки сбыта новой продукции, способы продвижения новой продукции к потребителю. При составлении раздела рекомендуется придерживаться следующего порядка изложения: - дать характеристику региона, в котором предприятие предполагает реализовать свою продукцию (количество населенных пунктов, численность населения, возрастной и социальный состав; организации и предприятия региона, их отраслевая принадлежность; транспортные связи и т.д.); - охарактеризовать рынок, оценить его размеры (объем продаж) и стадию развития (зарождающийся, растущий, зрелый или отмирающий); - описать продукцию, реализуемую на данном рынке, стадию «жизненного цикла» продукции (разработка; внедрение товара на рынке; рост объемов продаж; насыщение рынка; сокращение объемов продаж и необходимость модернизация выпускаемой продукции или освоение новой); - отметить конкурентоспособность планируемой к выпуску продукции; - оценить спрос на продукцию в начальный период и на перспективу; определить объем продукции, на который предприятие может получить заказы в своем регионе; - указать основных конкурентов, производящих аналогичную продукцию в этом же регионе; - охарактеризовать основных потребителей продукции; - сформулировать ценовую политику. Ценовую политику строят с учетом множества разнообразных факторов, в число которых входят: конкурентоспособность продукции, этап жизненного цикла товара, цели компании, в какой степени способны влиять на уровень цен поставщики ресурсов, потребители продукции, участники сети распространения продукции, конкуренты, государство и другие рыночные агенты. Например, при внедрении нового продукта на рынок часто устанавливается намеренно заниженная «цена проникновения», позволяющая быстро привлечь множество покупателей и захватить значительную долю рынка. Производители, желающие окупить затраты на научные исследования и опытно-конструкторскую разработку продукции, которая отличается высоким качеством и новизной, назначают цену таким образом, чтобы получить максимальную прибыль. При расчете цены наукоемкой продукции целесообразно оценить экономический эффект, который получит потребитель продукции от ее использования. В этом разделе также необходимо показать, какие меры обеспечат успешный сбыт продукции: - провести анализ сложившейся сбытовой сети, оценить целесообразность использования традиционных каналов сбыта продукции или создания новых; - обосновать методы продвижения продукции на рынок: проведение рекламной кампании (по радио, телевидению, в печати, рассылка прайс-листов); стимуляция сбыта путем предоставления скидок с цены при последующей покупке новых модификаций товара; сервисное обслуживание клиентов: упаковка, доставка товара, гарантийное обслуживание, обеспечение запчастями. Раздел «Описание производства». Если в рамках инвестиционного
--	---

	проекта предполагается не создание нового объекта, а модернизация существующего производства, то данный раздел следует начать с характеристики действующих на предприятии процессов и оборудования, которые войдут составной частью в инвестиционный проект. Для этого рекомендуется: - привести сведения о парке действующего технологического оборудования (срок службы, состояние); - определить возможность использования действующего оборудования в инвестиционном проекте с точки зрения его прогрессивности и обеспечения необходимого качества продукции; - перечислить, какое оборудование будет ликвидировано или продано (указать цену реализации). Далее приводится характеристика проектируемого технологического процесса: - излагается технологическая схема производственного процесса; - перечисляются изменения в процессе производства, требуемые для реализации проекта; - поясняется, каким образом новое оборудование будет размещено на имеющихся площадях или же необходимо перепланировка и расширение площадей; - определяется объем выпуска продукции; - рассчитывается потребность в основных материалах; - рассчитывается потребность в ресурсах (электроэнергия, тепло, вода); - определяется численность персонала и его квалификация. Отдельно рекомендуется остановиться на факторах, гарантирующих бесперебойную работу предприятия: - откуда и как поступают материалы и комплектующие; - на каких условиях закупаются (в кредит, предоплата) материалы; - надежность поставщиков; - каким транспортом доставляются материалы, наличие подъездных путей; - как обеспечивается отгрузка и реализация готовой продукции, какие санкции предусматриваются за нарушение сроков вывоза продукции. В заключении определяется себестоимость производства и затрат на реализацию продукции (на единицу продукции и для всего объема товара). Раздел «Управление и организация производства» позволит инвестору составить представление о том, кто и как будет руководить проектом, каким образом сложатся отношения между участниками. Раздел обычно содержит следующие данные: - руководящий состав проекта, в том числе имена ведущих администраторов и специалистов, адреса и краткие биографические справки. Предполагается, что в идеале квалификация и навыки работников высшего звена должны дополнять друг друга, охватывая все функции управления (маркетинг, финансовый менеджмент, управление кадрами, координация производства); - представить схему организационной структуры, показывающую связи и разделение ответственности должностных лиц; - указать, насколько предприятие обеспечено кадрами соответствующей квалификации, как будет организовано их обучение; - представить систему мотивации оплаты труда и материального стимулирования работников. Цель раздела «Финансовый план» - рассчитать ожидаемые финансовые результаты деятельности (бюджет) проектируемого предприятия. Ознакомление с финансовым планом должно показать потенциальному инвестору, на какую прибыль он может рассчитывать, и какова способность заемщика обслуживать долг. Основными документами финансового плана являются: 1. план (прогноз) прибылей и убытков; 2. план (прогноз) балансов; 3. план (прогноз) движения денежных средств.
--	---

Цель составления плана прибылей и убытков – представление результатов производственной деятельности предприятия с точки зрения прибыльности. Этот расчет состоит из следующих разделов: выручка от продаж, себестоимость проданной продукции, операционные затраты, прибыль (убыток) до налогообложения, чистая прибыль (убыток).

Цель составления плана балансов – получить представление о будущей стоимости активов, обязательств и собственного капитала на определенные моменты бизнес-плана.

Цель составления плана движения денежных средств – планирование фактических поступлений денежных средств по трем видам деятельности предприятия: операционной (основной производственно), инвестиционной и финансовой.

В разделе бизнес-плана **«Прогноз финансовых коэффициентов и показателей эффективности»** проводится анализ финансовых коэффициентов и показателей эффективности инвестиционного проекта.

Финансовые показатели: платежеспособности – характеризуют способность предприятия погашать краткосрочную задолженность (коэффициент текущей ликвидности, коэффициент срочной ликвидности и пр.); деловой активности – показывают, насколько эффективно руководство предприятия будет использовать активы, которые находятся в их распоряжении (коэффициент оборачиваемости запасов, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности и пр.); финансовой устойчивости – характеризуют степень долговой зависимости предприятия (отношение обязательств к активам, отношение обязательств к собственному капиталу и пр.); рентабельности – показывают ожидаемую эффективность деятельности предприятия, и какие доходы будут получены от реализации данного проекта (рентабельность чистой прибыли, рентабельность внеоборотных активов и пр.); доходы акционеров – характеризуют уровень доходов при покупке акций предприятия, реализующего проект (прибыль на акцию, дивиденды на акцию, соотношение цены акции и прибыли).

Расчет показателей эффективности инвестиционного проекта проводится с учетом приведения будущих доходов от проекта и инвестиционных расходов к текущей стоимости (дисконтирования денежных потоков): Текущая стоимость (Present Value, PV), Чистая текущая стоимость (Net Present Value, NPV), Индекс рентабельности (Profitability Index, PI), Внутренняя ставка доходности (Internal Rate of Return, IRR), Дисконтированный срок окупаемости.

В разделе **«Анализ рисков»** рассматривают вероятность возникновения при реализации проекта неблагоприятных событий, выявляют их причины и разрабатывают меры предотвращения или снижения ущерба. Ситуации, грозящие неблагоприятными последствиями, должны быть описаны просто и объективно. Необходимо сделать их привязку к конкретным фазам проекта (прединвестиционной, инвестиционной, эксплуатационной), раскрыть природу и происхождение опасности (действия конкурентов, собственные промахи и просчеты, изменение налогового законодательства и т.д.).

Для оценки риска проекта используют следующие методы: метод проверки устойчивости; анализ чувствительности; метод сценариев (метод формализованного описания неопределенности); метод корректировки параметров проекта и применяемых в расчете экономических нормативов.

В разделе Заключение, как правило, автор исследования суммирует результаты осмысления темы, выводы, обобщения и рекомендации, которые вытекают из его работы, подчеркивает их практическую значимость. Заключение можно начать следующим предложением: «По итогам проведенного исследования можно сделать следующие выводы». В заключении должно быть показано насколько материал работы может быть использован в практике конкретной организации.

Список использованных источников должен быть оформлен в соответствии с принятыми стандартами и содержать не менее 5 наименований литературных источников, в том числе источники из электронно-библиотечной системы «IPRbooks».

В список включаются только те источники, которые использовались при подго-

	товке контрольной работы и на которые имеются ссылки в основной части работы. Приложения являются обязательным элементом контрольной работы и содержат вспомогательный материал, не включенный в основную часть работы (таблицы, рисунки, графики). Указанный материал включается в приложения в целях сокращения объема основной части контрольной работы, его страницы не входят в общий объем работы. Необходимо помнить, что курсовая работа - самостоятельное исследование, автором которого является студент. Он несет полную ответственность за представленную к защите контрольную работу, достоверность содержащихся в ней сведений и обоснованность принятых решений.
Тестирование	Контроль в виде тестов может использоваться после изучения каждой темы курса. Итоговое тестирование можно проводить в форме: • компьютерного тестирования, т.е. компьютер произвольно выбирает вопросы из базы данных по степени сложности; • письменных ответов, т.е. преподаватель задает вопрос и дает несколько вариантов ответа, а обучающийся на отдельном листе записывает номера вопросов и номера соответствующих ответов. Для достижения большей достоверности результатов тестирования следует строить текст так, чтобы у обучающихся было не более 40 – 50 секунд для ответа на один вопрос. Итоговый тест должен включать не менее 40 вопросов по всему курсу. Значит, итоговое тестирование займет целое занятие. Оценка результатов тестирования может проводиться двумя способами: 1) по 5-балльной системе, когда ответы студентов оцениваются следующим образом: - «отлично» – более 80% ответов правильные; - «хорошо» – более 65% ответов правильные; - «удовлетворительно» – более 50% ответов правильные. Обучающиеся, которые правильно ответили менее чем на 70% вопросов, должны в последующем пересдать тест. При этом необходимо проконтролировать, чтобы вариант теста был другой; 2) по системе зачет-незачет, когда для зачета по данной дисциплине достаточно правильно ответить более чем на 70% вопросов.
Подготовка к экзамену	При подготовке к экзамену необходимо ориентироваться на конспекты лекций, рекомендуемую литературу и др. Основное в подготовке к сдаче экзамена по дисциплине «Теория менеджмента» - это повторение всего материала дисциплины, по которому необходимо сдавать экзамен. При подготовке к сдаче экзамена обучающийся весь объем работы должен распределять равномерно по дням, отведенным для подготовки к экзамену, контролировать каждый день выполнение намеченной работы. Подготовка к экзамену включает в себя три этапа: • самостоятельная работа в течение семестра; • непосредственная подготовка в дни, предшествующие экзамену по темам курса; • подготовка к ответу на задания, содержащиеся в билетах (тестах) экзамена. Для успешной сдачи экзамена по дисциплине «Теория менеджмента» обучающиеся должны принимать во внимание, что: • все основные вопросы, указанные в рабочей программе, нужно знать, понимать их смысл и уметь его разъяснить; • указанные в рабочей программе формируемые компетенции в результате освоения дисциплины должны быть продемонстрированы студентом; • практические занятия способствуют получению более высокого уровня знаний и, как следствие, более высокой оценке на экзамене; • готовиться к экзамену необходимо начинать с первой лекции и первого семинара.

9. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Реализация образовательного процесса по дисциплине «Бизнес-планирование» осуществляется в следующих аудиториях:

1. Занятия лекционного типа - аудитория №704: 36 мест (18 столов, 36 стульев), 1 доска, 6 стендов, 1 кафедра, вешалка напольная – 1 шт.
2. Для проведения практических занятий используется аудитория №704: 36 мест (18 столов, 36 стульев), 1 доска, 6 стендов, 1 кафедра, вешалка напольная – 1 шт.
3. Для самостоятельной работы студентов используется помещение для самостоятельной работы, оснащенное компьютерной техникой, подключенной к сети «Интернет» и доступом в ЭИОС: Кабинет №405: 20 мест (10 столов, 20 стульев), 1 доска, 8 стендов, 1 кафедра, вешалка напольная – 1 шт, 8 ПЭВМ с выходом в Интернет, принтер – 1.
4. Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используется аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации №503: 40 мест (20 столов, 40 стульев), 1 доска, 5 стендов, 1 стол преподавателя, 1 кафедра, вешалка напольная – 2 шт.

10.1 Лицензионное программное обеспечение:

1. Операционная система Microsoft Windows Professional XP
2. Операционная система Microsoft Windows Professional 7
3. Программные средства Microsoft Office 2007, 2010, 2013 Russian
4. Программные средства Microsoft Office Professional Plus 2007, 2013 Russian
5. Программные средства Microsoft Windows Server Standard 2008 Russian
6. Программные средства «1С Предприятия 8»
7. Программные средства Total Commander 7.x User license
8. Программные средства WinRAR 3.x Standard license
9. Лицензии на программные средства Business Plan M
10. Программные средства АПК Аналитик – авто

10.2. Электронно-библиотечная система:

Электронная библиотечная система (ЭБС): <http://www.iprbookshop.ru/>

10.3. Современные профессиональные баз данных:

1. Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>
2. Портал "Информационно-коммуникационные технологии в образовании" <http://www.ict.edu.ru>
3. Научная электронная библиотека <http://www.elibrary.ru/>
4. Национальная электронная библиотека <http://www.nns.ru/>
5. Электронные ресурсы Российской государственной библиотеки <http://www.rsl.ru/ru/root3489/all>
6. www.minfin.ru Сайт Министерства финансов РФ
7. <http://gks.ru> Сайт Федеральной службы государственной статистики
8. www.skrin.ru База данных СКРИН (крупнейшая база данных по российским компаниям, отраслям, регионам РФ)
9. www.cbr.ru Сайт Центрального Банка Российской Федерации
10. www.rbc.ru Сайт РБК («РосБизнесКонсалтинг» - ведущая российская компания, работающая в сферах масс-медиа и информационных технологий)
11. www.expert.ru Электронная версия журнала «Эксперт»

12. <http://ecsn.ru/> «Экономические науки»

10.4. Информационные справочные системы:

1. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»
2. Справочная правовая система «Гарант»

Рабочую программу дисциплины составил:

Хвостенко Татьяна Михайловна, к.э.н., доцент кафедры экономики и управления БИУБ.

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и утверждена на заседании секции «Менеджмент»:

протокол № 6 от «02» июля 2025 г.

Заведующий секцией _____ /Т.М. Хвостенко