

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ледович Татьяна Сергеевна
Должность: ректор
Дата подписания: 28.02.2022 22:25:24
Уникальный программный ключ:
5bc4499c8c52d1513eb28ea155cce32285775eeb

**ИНСТИТУТ ДРУЖБЫ
НАРОДОВ КAVKAZA**
1996

ИНСТИТУТ ДРУЖБЫ НАРОДОВ КAVKAZA
частное образовательное учреждение
высшего образования

355008 г. Ставрополь, пр-т. Карла Маркса, 7
+7 (8652) 28-25-00
+7 (8652) 28-03-46
idnk@mail.ru | www.idnk.ru

УТВЕРЖДАЮ

Проректор
по учебно-методической работе
Е.В. Давылова
« 27 » апреля 2021 г.



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.В.04 БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ**

**ОСНОВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ - ПРОГРАММЫ БАКАЛАВРИАТА**

| | |
|---------------------------------|------------------------|
| направление подготовки | 38.03.02 Менеджмент |
| направленность (профиль) | Менеджмент организации |
| квалификация выпускника | Бакалавр |
| формы обучения | Очная, заочная |
| трудоемкость | 5 з.е. |

При разработке рабочей программы учебной дисциплины в основу были положены:

1. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12 января 2016 года № 7 (с изменениями и дополнениями от 13 июня 2017 г.).
2. Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам магистратуры, утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 05 апреля 2017 года № 301.
3. Локальные нормативные акты ИДНК

Рабочая программа учебной дисциплины одобрена и принята на заседании кафедры экономики и управления Протокол № 8 от «26» апреля 2021 г.

Рабочая программа актуализируется (обновляется) ежегодно, в том числе в части программного обеспечения, материально – технического обеспечения, литературы.

Разработчик программы кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления М.А. Локтионова

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Цель учебной дисциплины Б1.Б.04 «Бизнес-планирование» - формирование у обучающихся компетенции ПК-18, ПК-19: владением навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов); владением навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками.

Изучение дисциплины призвано познакомить обучающихся с основами бизнес-планирования, которые имеются в деятельности каждого предприятия, сформировать теоретические знания и практические навыки по организации процесса бизнес – планирования. Необходимость изучения подобного курса определяется важной ролью планирования в деятельности менеджера.

1.2. Задачи:

- дать теоретические знания в области методологии и методики планирования деятельности предприятия и его развития;

- сформировать практические навыки проведения организационно-экономических плановых расчетов и обоснования альтернативных вариантов деятельности предприятия в качестве основы для принятия управленческих решений.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОСНОВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Освоение дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Соотношение результатов изучения дисциплины результатам освоения ОПОП

| Результаты освоения ОПОП (компетенции) | Результаты изучения дисциплины Обучающийся должен: | Знать, Уметь, Владеть |
|--|--|-----------------------------|
| ПК-18 владением навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов) | Знать: - направления и методы исследования предпринимательской среды при создании и развитии новых организаций (направлений деятельности, продуктов) | З-1 |
| | Уметь: - формулировать цели создания новых организаций и составлять бизнес-план их деятельности | У-1 |
| | Владеть: - навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов) | В-1 |
| ПК-19 | Знать: - теоретические основы межличностного взаимодействия | З-2 |

| | | |
|---|---|------------|
| владением навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками | для координации предпринимательской деятельности; | |
| | - основные перспективы развития деятельности на основе выполнения бизнес-плана всеми участниками. | З-3 |
| | Уметь: | |
| | - применять теоретические знания в решении конкретных задач координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками; | У-2 |
| | - определять оптимальную стратегию и тактику задач координации предпринимательской деятельности в процессе межличностного взаимодействия. | У-3 |
| | Владеть: | |
| - навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками ; | В-2 | |
| - способами организации конструктивного межличностного взаимодействия. | В-3 | |

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина Б1.Б.04 «Бизнес-планирование» относится к вариативной части дисциплин Блока 1 ОПОП направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент». Дисциплина Б1.Б.04 «Бизнес-планирование» взаимосвязана с изучением таких дисциплин как: Б1.Б.14 «Теория менеджмента», Б1.Б.20 «Корпоративная социальная ответственность», Б1.В.07 «Рекламный менеджмент».

Бизнес-планирование – это наука о системном подходе к рассмотрению проблем планирования предприятия; к выбору эффективных путей развития предприятия; к выработке грамотных управленческих решений.

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ ПО ВИДАМ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Распределение академических часов дисциплины по курсам и семестрам изучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет **5** зачетных единиц (**180** академ. часов).

| Наименования видов учебной деятельности | Всего часов | |
|--|----------------------|------------------------|
| | Очная форма обучения | Заочная форма обучения |
| Период изучения | 2 курс, 4 семестр | 2 курс |
| Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий (всего), в том числе: | 56 | 8 |
| Занятия лекционного типа (лекции) | 14 | 2 |
| Занятия семинарского типа (лабораторные занятия) | 28 | 4 |
| Занятия семинарского типа (практические) | 14 | 2 |

| | | |
|--|----------------------|------------|
| занятия) | | |
| Самостоятельная работа | 52 | 96 |
| Вид промежуточной аттестации – зачет с оценкой | - | 4 |
| Трудоемкость дисциплины за семестр | 108 | 108 |
| Период изучения | 3 курс, 5 семестр | 3 курс |
| Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий (всего), в том числе: | 18 | 4 |
| Занятия лекционного типа (лекции) | - | - |
| Занятия семинарского типа (лабораторные занятия) | 18 | 4 |
| Занятия семинарского типа (практические занятия) | - | - |
| Самостоятельная работа, в том числе: | 8 | 49 |
| Курсовая работа | 10 | 10 |
| Вид промежуточной аттестации – экзамен | 36 | 9 |
| Трудоемкость дисциплины за семестр | 72 | 72 |
| Общая трудоемкость дисциплины | 180 | 180 |

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ, СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ С УКАЗАНИЕМ ОТВЕДЕННОГО НА НИХ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ И ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ

5.1. Структура учебной дисциплины

5.1.1. Структура учебной дисциплины очная форма обучения

| Наименование тем дисциплины | Занятия лекционного типа (лекции) | Занятия семинарского типа (лабораторные занятия) | Занятия семинарского типа (практические занятия) | СР | Знать, Уметь, Владеть |
|--|-----------------------------------|--|--|----|-----------------------|
| 2 курс, 4 семестр | | | | | |
| 1. Основы бизнес-планирования на предприятии. | 2 | - | 2 | 5 | З-1, З-2, З-3 |
| 2. Основные положения разработки бизнес – плана. | 2 | - | 2 | 5 | З-1, З-2, З-3, У-1 |
| 3. Описание предприятия и отрасли. | 2 | 2 | 2 | 5 | З-3, У-1, У-2 |
| 4. Характеристика продукции, работ и услуг. | 2 | 2 | 2 | 5 | З-3, У-1, У-2 |
| 5. Исследования и анализ рынка сбыта. | 1 | 4 | 1 | 5 | З-3, У-1, У-2, В-1 |
| 6. Конкуренция предприятия и конкурентное | 1 | 4 | 1 | 5 | З-3, У-1, У-2, В-1 |

| | | | | | |
|---------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|---------------------------------|
| преимущество. | | | | | |
| 7. План маркетинга. | 1 | 4 | 1 | 5 | З-3, У-1, У-2, В-1 |
| 8. План производства. | 1 | 4 | 1 | 5 | З-3, У-1, У-2, В-1 |
| 9. Организационный план. | 1 | 4 | 1 | 6 | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 10. Финансовый план. | 1 | 4 | 1 | 6 | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 3 курс, 5 семестр | | | | | |
| 11. Финансовая стратегия предприятия. | - | 10 | - | 10 | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 12. Потенциальные риски. | - | 8 | - | 8 | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| Контроль | 36 | | | | Зачет с оценкой, экзамен |
| Итого | 14 | 46 | 14 | 70 | |

5.1.2. Структура учебной дисциплины заочная форма обучения

| Наименование тем дисциплины | Занятия лекционного типа (лекции) | Занятия семинарского типа (лабораторные занятия) | Занятия семинарского типа (практические занятия) | СР | Знать, Уметь, Владеть |
|---|-----------------------------------|--|--|----|-----------------------|
| 2 курс | | | | | |
| 1. Основы бизнес-планирования на предприятии. | 1 | - | 1 | 10 | З-1, З-2, З-3 |
| 2. Основные положения разработки бизнес – плана. | 1 | - | 1 | 10 | З-1, З-2, З-3, У-1 |
| 3. Описание предприятия и отрасли. | - | 2 | - | 10 | З-3, У-1, У-2 |
| 4. Характеристика продукции, работ и услуг. | - | 2 | - | 10 | З-3, У-1, У-2 |
| 5. Исследования и анализ рынка сбыта. | - | - | - | 10 | З-3, У-1, У-2, В-1 |
| 6. Конкуренция предприятия и конкурентное преимущество. | - | - | - | 10 | З-3, У-1, У-2, В-1 |
| 7. План маркетинга. | - | - | - | 9 | З-3, У-1, У-2, В-1 |
| 8. План производства. | - | - | - | 9 | З-3, У-1, У-2, В-1 |

| | | | | | |
|---------------------------------------|------------|----------|----------|------------|---------------------------------|
| 9. Организационный план. | - | - | - | 9 | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 10. Финансовый план. | - | - | - | 9 | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 3 курс | | | | | |
| 11. Финансовая стратегия предприятия. | - | 2 | - | 30 | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 12. Потенциальные риски. | - | 2 | - | 29 | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| Контроль | 4/9 | | | | Зачет с оценкой, экзамен |
| Итого | 2 | 8 | 2 | 155 | |

Для текущего контроля успеваемости используются: устный опрос, письменные задания, контрольные работы, написание рефератов, тестирование

5.2. Содержание дисциплины по темам

| Наименование тем дисциплины | Содержание тем дисциплины | Знать, Уметь, Владеть |
|--|---|-----------------------|
| 1. Основы бизнес-планирования на предприятии. | Предпринимательская деятельность. Планирование. Сущность и назначение бизнес плана. Цели, задачи, функции и принципы бизнес – планирования. Структура последовательность разработки бизнес-плана. Общие требования к бизнес – плану. Организация процесса бизнес – планирования. | З-1, З-2, З-3 |
| 2. Основные положения разработки бизнес – плана. | Титульный лист, аннотация, оглавление, введения бизнес – плана. Концепция бизнеса (резюме). Порядок оформления. Команда управления. Финансирование бизнес-проекта. План действий | З-1, З-2, З-3, У-1 |
| 3. Описание предприятия и отрасли. | Основные сведения о предприятии и его краткая история. Тип бизнеса и основные виды деятельности. Месторасположения предприятия. Характеристика отрасли. Факторы, влияющие на деятельность предприятия (SWOT – анализ). Формирование стратегии развития предприятия. Формулировка целей бизнеса. Миссия и ее основные составляющие. Основные цели предприятия. | З-3, У-1, У-2 |
| 4. Характеристика продукции, работ и услуг. | Потребности, удовлетворяемые товаром. Показатели качества товаров и услуг. Внешнее оформление товара. Сравнение товаров с другими аналогичными товарами. Патентная защищенность производимой продукции. Показатели экспорта товаров и его возможность. Основные направления совершенствования продукции. Возможные ключевые факторы успеха. | З-3, У-1, У-2 |
| 5. Исследования и анализ рынка сбыта. | Исследование рынка. Определение типа рынка. Определение рыночной структуры. Оценка | З-3, У-1, У-2, В-1 |

| | | |
|---|--|--------------------|
| | конъюнктуры рынка. Отбор целевых сегментов. Позиционирование рынка. Прогноз объема продаж. Классификация и структура рынка. Оценка конъюнктуры рынка. Емкость рынка. Целевой рынок. Критерии сегментации. Позиционирование рынка. Цель позиционирования. Рыночная ниша. Методы прогнозирования бизнес - планирования. | |
| 6. Конкуренция предприятия и конкурентное преимущество. | Понятие бенчмаркинга. Анализ сильных и слабых сторон предприятия и основных конкурентов. Оценка конкурентоспособности продукции, работ и услуг. Оценка конкурентоспособности предприятия. Факторы конкурентоспособности предприятия. Конкурентное преимущество предприятия. Условия формирования базовых конкурентных стратегий. | З-3, У-1, У-2, В-1 |
| 7. План маркетинга. | Сущность маркетинга. Основные виды стратегии маркетинга. Товарная и ценовая политика. Ассортиментная политика. Создание новой продукции. Рыночная атрибутика товара. Стратегия предприятия в области качества продукции. Определение дизайн-стратегии. Стратегия организации сервисного обслуживания. Ценовая стратегия предприятия. Сбытовая и коммуникативная политика. Каналы распространения товара. Товародвижение. Бюджет маркетинга. Распределение бюджета маркетинга | З-3, У-1, У-2, В-1 |
| 8. План производства. | Технология производства. Производственное кооперирование. Контроль производственного процесса. Система охраны окружающей среды. Производственная программа. Производственные мощности и их развитие. Потребность в долгосрочных активах. Потребность в оборотных средствах. Прогноз затрат. | З-3, У-1, У-2, В-1 |
| 9. Организационный план. | Организационная структура. Ключевой управленческий персонал. Профессиональные советники и услуги. Управленческий персонал. Кадровая политика фирмы. Календарный план. Правовое обеспечение деятельности фирмы. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 10. Финансовый план. | Финансово-экономические результаты предприятия. Анализ финансово-экономического состояния предприятия. Отчет о прибылях и убытках. Отчет о движении денежных средств. Планирование основных финансовых показателей. Основные показатели финансово-экономической деятельности предприятия. Баланс предприятия. Методы финансового прогнозирования. Финансовая оценка проекта. Прогноз запаса финансовой прочности. Точка безубыточности проекта. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 11. Финансовая стратегия предприятия. | Потребность в инвестициях и источники их финансирования. Оценка эффективности участия в проекте. Анализ чувствительности проекта. | У-3, В-1, В-2, В-3 |

| | | |
|--------------------------|--|--------------------|
| | Портфельные инвестиции. Источники финансирования бизнес-плана. | |
| 12. Потенциальные риски. | Анализ рисков, оценка риска проекта. Потери от риска, тип области риска проекта. Организационные меры по профилактике и нейтрализации рисков. Программа страхования риска. | У-3, В-1, В-2, В-3 |

5.3. Планы занятий семинарского типа (практических занятий)

Занятие семинарского типа (практическое занятие) 1 Основы бизнес - планирования на предприятии - 3-1, 3-2, 3-3

Цель: приобретение системы знаний об основах бизнес - планирования на предприятии.

Ключевые понятия темы: предпринимательская деятельность, планирование, бизнес план, бизнес – планирование.

Вопросы для рассмотрения:

1. Предпринимательская деятельность.
2. Планирование.
3. Сущность и назначение бизнес плана.
4. Цели, задачи, функции и принципы бизнес – планирования.
5. Структура последовательность разработки бизнес-плана.

Вопросы для обсуждения и дискуссии:

1. Общие требования к бизнес – плану.
2. Организация процесса бизнес – планирования..

Образовательные технологии: практическое занятие с использованием мультимедиа технологий.

Формы текущего контроля знаний и освоенных компетенций

Устный опрос, написание и защита рефератов

Занятие семинарского типа (практическое занятие) 2 Основные положения разработки бизнес – плана - 3-1, 3-2, 3-3, У-1

Цель: приобретение системы знаний об основных положениях разработки бизнес – плана.

Ключевые понятия темы: титульный лист, аннотация, оглавление, введения бизнес – план, концепция бизнеса (резюме).

Вопросы для рассмотрения:

1. Титульный лист, аннотация, оглавление, введения бизнес – плана.
2. Концепция бизнеса (резюме).
3. Порядок оформления.
4. Команда управления.
5. Финансирование бизнес-проекта.

Вопросы для обсуждения и дискуссии:

1. Основные положения разработки бизнес – плана.

2. План действий

Образовательные технологии: практическое занятие с использованием мультимедиа технологий.

Формы текущего контроля знаний и освоенных компетенций

Устный опрос, написание и защита рефератов

Занятие семинарского типа (практическое занятие) 3

Описание предприятия и отрасли - З-3, У-1, У-2

Цель: приобретение системы знаний об описании предприятия и отрасли

Ключевые понятия темы: тип бизнеса, виды деятельности, SWOT – анализ, стратегия развития предприятия, цели бизнеса, миссия, цели предприятия.

Вопросы для рассмотрения:

1. Основные сведения о предприятии и его краткая история.
2. Тип бизнеса и основные виды деятельности.
3. Месторасположения предприятия.
4. Характеристика отрасли.
5. Факторы, влияющие на деятельность предприятия (SWOT – анализ).
6. Формирование стратегии развития предприятия.

Вопросы для обсуждения и дискуссии:

1. Формулировка целей бизнеса.
2. Миссия и ее основные составляющие.
3. Основные цели предприятия.

Образовательные технологии: практическое занятие с использованием мультимедиа технологий.

Формы текущего контроля знаний и освоенных компетенций

Устный опрос, написание и защита рефератов

Занятие семинарского типа (практическое занятие) 4

Характеристика продукции, работ и услуг - З-3, У-1, У-2

Цель: приобретение системы знаний о характеристике продукции, работ и услуг.

Ключевые понятия темы: потребности, показатели качества товаров и услуг, внешнее оформление товара, патентная защищенность, показатели экспорта товаров, и ключевые факторы успеха.

Вопросы для рассмотрения:

1. Потребности, удовлетворяемые товаром.
2. Показатели качества товаров и услуг.
3. Внешнее оформление товара.
4. Сравнение товаров с другими аналогичными товарами.
5. Патентная защищенность производимой продукции.
6. Показатели экспорта товаров и его возможность.

Вопросы для обсуждения и дискуссии:

1. Основные направления совершенствования продукции.
2. Возможные ключевые факторы успеха.

Образовательные технологии: практическое занятие с использованием мультимедиа технологий.

Формы текущего контроля знаний и освоенных компетенций

Устный опрос, написание и защита рефератов

Занятие семинарского типа (практическое занятие) 5 Исследования и анализ рынка сбыта - 3-3, У-1, У-2, В-1

Цель: приобретение системы знаний об исследовании и анализ рынка сбыта

Ключевые понятия темы: исследование рынка, тип рынка, рыночная структура, конъюнктуры рынка, целевые сегменты, позиционирование рынка, прогноз объема продаж, классификация рынка, структура рынка, конъюнктура рынка, емкость рынка, целевой рынок, критерии сегментации.

Вопросы для рассмотрения:

1. Исследование рынка.
2. Определение типа рынка.
3. Определение рыночной структуры.
4. Оценка конъюнктуры рынка.
5. Отбор целевых сегментов.
6. Позиционирование рынка.
7. Прогноз объема продаж.
8. Классификация и структура рынка.
9. Оценка конъюнктуры рынка.
10. Емкость рынка.

Вопросы для обсуждения и дискуссии:

1. Целевой рынок.
2. Критерии сегментации.
3. Позиционирование рынка.
4. Цель позиционирования.
5. Рыночная ниша.
6. Методы прогнозирования бизнес - планирования.

Образовательные технологии: практическое занятие с использованием мультимедиа технологий.

Формы текущего контроля знаний и освоенных компетенций

Устный опрос, написание и защита рефератов

Занятие семинарского типа (практическое занятие) 6 Конкуренция предприятия и конкурентное преимущество. - 3-3, У-1, У-2, В-1

Цель: приобретение системы знаний о конкуренции предприятия и конкурентных преимуществах

Ключевые понятия темы: бенчмаркинга, сильные и слабые стороны предприятия, конкурентоспособность продукции, работ и услуг, конкурентоспособность предприятия, факторы конкурентоспособности предприятия, конкурентное преимущество, базовые конкурентные стратегии.

Вопросы для рассмотрения:

1. Понятие бенчмаркинга.

2. Анализ сильных и слабых сторон предприятия и основных конкурентов.
3. Оценка конкурентоспособности продукции, работ и услуг.
4. Оценка конкурентоспособности предприятия.
5. Факторы конкурентоспособности предприятия.

Вопросы для обсуждения и дискуссии:

1. Информационная поддержка процессов контроля и анализа кризисных состояний Конкурентное преимущество предприятия.
2. Условия формирования базовых конкурентных стратегий.

Образовательные технологии: практическое занятие с использованием мультимедиа технологий.

Формы текущего контроля знаний и освоенных компетенций

Устный опрос, написание и защита рефератов

**Занятие семинарского типа (практическое занятие) 7
План маркетинга - З-3, У-1, У-2, В-1**

Цель: приобретение системы знаний о плане маркетинга.

Ключевые понятия темы: сущность маркетинга, виды стратегии маркетинга. товарная и ценовая политика, ассортиментная политика, рыночная атрибутика товара, дизайн-стратегия, ценовая стратегия, сбытовая и коммуникативная политика, каналы распространения товара. Товародвижение, бюджет маркетинга.

Вопросы для рассмотрения:

1. Сущность маркетинга.
2. Основные виды стратегии маркетинга.
3. Товарная и ценовая политика.
4. Ассортиментная политика.
5. Создание новой продукции.
6. Рыночная атрибутика товара.
7. Стратегия предприятия в области качества продукции.
8. Определение дизайн-стратегии.
9. Стратегия организации сервисного обслуживания.
10. Ценовая стратегия предприятия.

Вопросы для обсуждения и дискуссии:

1. Сбытовая и коммуникативная политика.
2. Каналы распространения товара.
3. Товародвижение.
4. Бюджет маркетинга.
5. Распределение бюджета маркетинга

Образовательные технологии: практическое занятие с использованием мультимедиа технологий.

Формы текущего контроля знаний и освоенных компетенций

Устный опрос, написание и защита рефератов

**Занятие семинарского типа (практическое занятие) 8
План производства - З-3, У-1, У-2, В-1**

Цель: приобретение системы знаний о плане производства.

Ключевые понятия темы: технология производства, производственное кооперирование, контроль производственного процесса. система охраны окружающей среды, производственная программа, производственные мощности.

Вопросы для рассмотрения

1. Технология производства.
2. Производственное кооперирование.
3. Контроль производственного процесса.
4. Система охраны окружающей среды.
5. Производственная программа.
6. Производственные мощности и их развитие.

Вопросы для обсуждения и дискуссии:

1. Потребность в долгосрочных активах.
2. Потребность в оборотных средствах.
3. Прогноз затрат.

Образовательные технологии: практическое занятие с использованием мультимедиа технологий.

Формы текущего контроля знаний и освоенных компетенций

Устный опрос, написание и защита рефератов

**Занятие семинарского типа (практическое занятие) 9
Организационный план - У-3, В-1, В-2, В-3**

Цель: приобретение системы знаний об организационном плане

Ключевые понятия темы: организационная структура, ключевой управленческий персонал, профессиональные советники и услуги, управленческий персонал, кадровая политика фирмы. календарный план, правовое обеспечение деятельности фирмы.

Вопросы для рассмотрения

1. Организационная структура.
2. Ключевой управленческий персонал.
3. Профессиональные советники и услуги.
4. Управленческий персонал.
5. Кадровая политика фирмы.

Вопросы для обсуждения и дискуссии:

1. Календарный план.
2. Правовое обеспечение деятельности фирмы.

Образовательные технологии: практическое занятие с использованием мультимедиа технологий.

Формы текущего контроля знаний и освоенных компетенций

Устный опрос, написание и защита рефератов

**Занятие семинарского типа (практическое занятие) 10
Финансовый план - У-3, В-1, В-2, В-3**

Цель: приобретение системы знаний о финансовом плане.

Ключевые понятия темы: финансово - экономические результаты предприятия, финансово-экономическое состояние предприятия, отчет о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств, баланс предприятия, методы финансового прогнозирования, прогноз запаса финансовой прочности, точка безубыточности, проекта.

Вопросы для рассмотрения

1. Финансово- экономические результаты предприятия.
2. Анализ финансово-экономического состояния предприятия.
3. Отчет о финансовых результатах.
4. Отчет о движении денежных средств.
5. Планирование основных финансовых показателей.
6. Основные показатели финансово-экономической деятельности предприятия.
7. Баланс предприятия.

Вопросы для обсуждения и дискуссии:

1. Методы финансового прогнозирования.
2. Финансовая оценка проекта.
3. Прогноз запаса финансовой прочности.
4. Точка безубыточности проекта

Образовательные технологии: практическое занятие с использованием мультимедиа технологий.

Формы текущего контроля знаний и освоенных компетенций

Устный опрос, написание и защита рефератов

**Занятие семинарского типа (практическое занятие) 11
Финансовая стратегия предприятия - У-3, В-1, В-2, В-3**

Цель: приобретение системы знаний о финансовой стратегии предприятия

Ключевые понятия темы: потребность в инвестициях, источники финансирования, оценка эффективности, анализ чувствительности проекта, портфельные инвестиции, источники финансирования бизнес-плана

Вопросы для рассмотрения

1. Потребность в инвестициях и источники их финансирования.
2. Оценка эффективности участия в проекте.
3. Анализ чувствительности проекта.

Вопросы для обсуждения и дискуссии:

1. Портфельные инвестиции.
2. Источники финансирования бизнес-плана

Образовательные технологии: практическое занятие с использованием мультимедиа технологий.

Формы текущего контроля знаний и освоенных компетенций

Устный опрос, написание и защита рефератов

**Занятие семинарского типа (практическое занятие) 12
Потенциальные риски - У-3, В-1, В-2, В-3**

Цель: приобретение системы знаний о потенциальных рисках

Ключевые понятия темы: анализ рисков, оценка риска проекта, потери от риска, тип области риска проекта, организационные меры по профилактике и нейтрализации рисков программа страхования риска.

Вопросы для рассмотрения

1. Анализ рисков, оценка риска проекта.
2. Потери от риска, тип области риска проекта.
3. Организационные меры по профилактике и нейтрализации рисков.
4. Программа страхования риска.

Вопросы для обсуждения и дискуссии:

1. Программа страхования риска.

Образовательные технологии: практическое занятие с использованием мультимедиа технологий.

Формы текущего контроля знаний и освоенных компетенций

Устный опрос, написание и защита рефератов

5.4. Планы занятий семинарского типа (лабораторных занятий)

Занятие семинарского типа (лабораторное занятие) 1 Основы бизнес - планирования на предприятии - 3-1, У-1

Цель: сформировать у обучающихся навыки анализа основных принципов работы предприятия, закрепить знания об основах бизнес - планирования на предприятии и его основных категориях, показать влияние концепций бизнес-плана на эффективность функционирования предприятия.

Порядок выполнения лабораторной работы:

- 1) получить у преподавателя задание;
- 2) изучить теорию вопроса;
- 3) ознакомиться с заданиями, которые необходимо выполнить;
- 4) выполнить задания;
- 5) оформить отчёт согласно требованиям;
- 6) защитить работу, отвечая на вопросы преподавателя.

Этапы работы:

1. Составление раздела 1 бизнес- плана. Общее описание фирмы В описании следует отразить основные виды деятельности и характеристика фирмы (предприятия).

В данном разделе следует ответить на следующие вопросы:

- является ли фирма (предприятие) производственной, торговой или действует в сфере услуг;
- что и как фирма намерена предоставить своим клиентам;
- где она расположена;
- в каких географических пределах она планирует развивать свой бизнес (в своей местности, в масштабах страны, в международных масштабах).

Следует предоставить некоторые сведения относительно того, какой стадии развития достигла фирма. Находится ли ее бизнес на начальной стадии, когда она еще не

имеет полностью разработанный ассортимент продукции или имеет полностью разработанный ассортимент товаров.

Очень важно четко сформулировать цели бизнеса. Возможно, фирма стремится выйти на определенный объем продаж или в определенные географические районы.

2. Составление раздела 2 бизнес- плана: Продукция и услуги

Задачей этого раздела бизнес-плана является описание характеристик товаров, предлагаемых данной фирмой.

3. Составление раздела 3 бизнес- плана: Определение спроса и возможности рынка

В данном разделе необходимо показать какие рынки имеют первостепенное значение? Почему? Будет ли это относительное значение меняться с течением времени?

Для разработки этого раздела необходимую информацию можно найти в рекламных проспектах, справочниках, периодической печати, бюллетенях отраслевых и торговых ассоциаций, торговых палат.

4. Составление раздела 4 бизнес- плана: Оценка конкурентов

В этом разделе необходимо определить конкретные фирмы, продукцию или услуги, которые составят конкуренцию. При этом целесообразно указать профиль каждого конкурента, его относительно сильные и слабые стороны и возможное воздействие, которое все это может оказать на становление бизнеса.

5. Составление раздела 5 бизнес- плана: Стратегия маркетинга

В этом разделе освещаются способы достижения намечаемых объемов продаж и доведения выпускаемой продукции до потребителя. Необходимо, чтобы в плане была указана общая стратегия маркетинга, принятая на фирме, схема ценообразования и реализации товара, а также методы стимулирования роста объемов продаж. Большое значение имеют также организация послепродажного обслуживания клиентов, реклама выпускаемых товаров и формирование общественного мнения о товарах и фирме, их выпускающей.

6. Составление раздела 6 бизнес- плана: Организационный план

В этом разделе разрабатываются количественный состав работников управления фирмой, системы оплаты и стимулирования труда, производится расчет фонда заработной платы данной категории работников.

8. Составление раздела 7 бизнес- плана: Юридический план

В этом разделе обосновывается форма собственности фирмы и ее правовой статус:

- государственное предприятие;
- общество с ограниченной ответственностью;
- акционерное общество и т.д.

Занятие семинарского типа (лабораторное занятие) 2 Основы бизнес - планирования на предприятии - 3-1, У-1

Цель: сформировать у обучающихся навыки анализа основных принципов работы предприятия, закрепить знания об основах бизнес - планирования на предприятии и его основных категориях, показать влияние концепций бизнес-плана на эффективность функционирования предприятия.

Порядок выполнения лабораторной работы:

- 1) получить у преподавателя задание;
- 2) изучить теорию вопроса;
- 3) ознакомиться с заданиями, которые необходимо выполнить;
- 4) выполнить задания;
- 5) оформить отчет согласно требованиям;
- 6) защитить работу, отвечая на вопросы преподавателя.

Этапы работы:

1. Составляется план производства продукции на плановый период
Главная задача этого раздела - убедить потенциальных партнеров, что фирма будет в состоянии производить необходимое количество товаров требуемого качества в нужные сроки. Все расчеты по разделам бизнес-плана должны производиться в числовом формате в целых числах.
2. Определяются поставщики материалов.
3. Определяются поставщики оборудования
4. Производится расчет производственных площадей.
5. Рассчитывается необходимое для производства количество рабочих и их фонд заработной платы.
6. Производится расчет заработной платы рабочих- сдельщиков.

Занятие семинарского типа (лабораторное занятие) 3

Составление плановой калькуляции по выпуску продукции - З-1, У-1, В-1

Цель: сформировать у обучающихся навыки анализа основных принципов работы предприятия, закрепить знания об основах бизнес - планирования на предприятии и его основных категорий, показать влияние концепций бизнес-плана на эффективность функционирования предприятия.

Порядок выполнения лабораторной работы:

- 1) получить у преподавателя задание;
- 2) изучить теорию вопроса;
- 3) ознакомиться с заданиями, которые необходимо выполнить;
- 4) выполнить задания;
- 5) оформить отчёт согласно требованиям;
- 6) защитить работу, отвечая на вопросы преподавателя.

Этапы работы:

1. Составляется план калькуляции по выпуску продукции на плановый период. Для составления плановой калькуляции предварительно составляются сметы расходов на содержание и эксплуатацию оборудования, цеховых и общехозяйственных расходов.
2. Составляется сметы расходов на содержание и эксплуатацию оборудования.
3. Производится составление плановой сметы цеховых расходов
4. Производится составление плановой сметы общехозяйственных расходов

Занятие семинарского типа (лабораторное занятие) 4

Определение финансовых результатов проекта - З-1, У-1, В-1

Цель: сформировать у обучающихся навыки анализа основных принципов работы предприятия, закрепить знания об основах бизнес - планирования на предприятии и его основных категорий, показать влияние концепций бизнес-плана на эффективность функционирования предприятия.

Порядок выполнения лабораторной работы:

- 1) получить у преподавателя задание;
- 2) изучить теорию вопроса;
- 3) ознакомиться с заданиями, которые необходимо выполнить;
- 4) выполнить задания;
- 5) оформить отчёт согласно требованиям;
- 6) защитить работу, отвечая на вопросы преподавателя.

Этапы работы:

1. На основании произведенных расчетов производится определение показателей доходов и затрат.
2. На основании данных проведенных расчетов необходимо составить смету прибылей и убытков предприятия с разбивкой по кварталам.
3. Определяется расчет общей стоимости продукции.
4. Определяется расчет внереализационных расходов
5. Определяется расчет внереализационных доходов
6. Определяется смета прибылей и убытков предприятия
7. Определяются «Отчисления на социальные нужды»
8. Определяется распределение накладных расходов - в соответствии с процентом соответствующих расходов к фонду заработной платы производственных рабочих
9. Рассчитывается полная себестоимость, а затем –прибыль до уплаты налогов.

Занятие семинарского типа (лабораторное занятие) 4 Расчет потока денежных средств бизнес-плана -З-1, У-1, В-1

Цель: сформировать у обучающихся навыки анализа основных принципов работы предприятия, закрепить знания об основах бизнес - планирования на предприятии и его основных категорий, показать влияние концепций бизнес-плана на эффективность функционирования предприятия.

Порядок выполнения лабораторной работы:

- 1) получить у преподавателя задание;
- 2) изучить теорию вопроса;
- 3) ознакомиться с заданиями, которые необходимо выполнить;
- 4) выполнить задания;
- 5) оформить отчет согласно требованиям;
- 6) защитить работу, отвечая на вопросы преподавателя.

Этапы работы:

1. На основании предыдущих данных составляется схема движения потока денежных средств предприятия:
2. Определяются наличные денежные средства на начало планового периода
3. Определяется общее поступление денежных средств.
4. Определяются платежи предприятия
5. Определяются амортизационные отчисления
6. Рассчитываются кредитные платежи
6. Определяется чистый денежный поток предприятия

Занятие семинарского типа (лабораторное занятие) 5 Расчет порога рентабельности и запаса финансовой прочности проекта З-1, У-1, В-1

Цель: сформировать у обучающихся навыки анализа основных принципов работы предприятия, закрепить знания об основах бизнес - планирования на предприятии и его основных категорий, показать влияние концепций бизнес-плана на эффективность функционирования предприятия.

Порядок выполнения лабораторной работы:

- 1) получить у преподавателя задание;
- 2) изучить теорию вопроса;
- 3) ознакомиться с заданиями, которые необходимо выполнить;

- 4) выполнить задания;
- 5) оформить отчёт согласно требованиям;
- 6) защитить работу, отвечая на вопросы преподавателя.

Этапы работы:

1. Производится расчет порога рентабельности и запаса финансовой прочности предприятия
2. Определяются Суммы переменных и постоянных затрат
3. Рассчитываются показатели порога рентабельности

**Занятие семинарского типа (лабораторное занятие) 6
Определение точки безубыточности работы предприятия 3-1,
У-1, В-1**

Цель: сформировать у обучающихся навыки анализа основных принципов работы предприятия, закрепить знания об основах бизнес - планирования на предприятии и его основных категорий, показать влияние концепций бизнес-плана на эффективность функционирования предприятия.

Порядок выполнения лабораторной работы:

- 1) получить у преподавателя задание;
- 2) изучить теорию вопроса;
- 3) ознакомиться с заданиями, которые необходимо выполнить;
- 4) выполнить задания;
- 5) оформить отчёт согласно требованиям;
- 6) защитить работу, отвечая на вопросы преподавателя.

Этапы работы:

1. График строится в соответствии с произведенными расчетами бизнесплана предприятия. Для составления графика необходимо на основании данных предыдущих расчетов
2. Оформление резюме бизнес-плана. Резюме должно сообщить о базовых идеях проекта и перспективах бизнеса. Резюме - это суть предложения, краткое изложение сущности бизнеса: что будет предпринято; в чем отличия продукта или услуги от тех, что предлагают конкуренты; почему потребителям это будет интересно; каковы размер затрат и источники получения средств. Здесь также приводят данные об объемах продаж, выручки, прибыли и рентабельности

**6.СОДЕРЖАНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

| Содержание заданий, выносимых на СР | Кол-во часов очная форма | Кол-во часов заочная форма | Форма контроля | Знать, Уметь, Владеть |
|--|--------------------------|----------------------------|--|-----------------------|
| Период изучения | 2 курс, 4 семестр | 2 курс | | |
| 1. Основы бизнес-планирования на предприятии | 5 | 10 | Подготовка к устному опросу на практическом занятии. Написание доклада | 3-1, 3-2, 3-3 |
| 2. Основные | 5 | 10 | Подготовка к устному опросу | 3-1, 3-2, |

| | | | | |
|--|-----------|------------|---|--------------------|
| положения разработки бизнес – плана | | | на практическом занятии. Подготовка к написанию контрольной работы | 3-3, У-1 |
| 3. Описание предприятия и отрасли | 5 | 10 | Подготовка к устному опросу на практическом занятии. Выполнение письменных заданий. Подготовка к тестированию | 3-3, У-1, У-2 |
| 4. Характеристика продукции, работ и услуг | 5 | 10 | Подготовка к устному опросу на практическом занятии. Написание доклада | 3-3, У-1, У-2 |
| 5. Исследования и анализ рынка сбыта | 5 | 10 | Подготовка к устному опросу на практическом занятии. Подготовка к написанию контрольной работы. Написание доклада | 3-3, У-1, У-2, В-1 |
| 6. Конкуренция предприятия и конкурентное преимущество | 5 | 10 | Подготовка к устному опросу на практическом занятии. Выполнение письменных заданий | 3-3, У-1, У-2, В-1 |
| 7. План маркетинга | 5 | 9 | Подготовка к устному опросу на практическом занятии. Подготовка к тестированию | 3-3, У-1, У-2, В-1 |
| 8. План производства | 5 | 9 | Подготовка к устному опросу на практическом занятии. Выполнение письменных заданий | 3-3, У-1, У-2, В-1 |
| 9. Организационный план | 6 | 9 | Подготовка к устному опросу на практическом занятии. Подготовка к написанию контрольной работы. Подготовка к тестированию | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 10. Финансовый план | 6 | 9 | Подготовка к устному опросу на практическом занятии. Выполнение письменных заданий. Написание доклада | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 11. Финансовая стратегия предприятия | 10 | 30 | Подготовка к устному опросу на практическом занятии. Подготовка к тестированию. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 12. Потенциальные риски | 8 | 29 | Подготовка к устному опросу на практическом занятии. Выполнение письменных заданий | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| Трудоемкость дисциплины за семестр | 70 | 155 | | |

6.1 Задания для самостоятельной работы

Тема 1. Основы бизнес - планирования на предприятии - 3-1, 3-2, 3-3

Задания для самостоятельной работы:

1. Предпринимательская деятельность.
2. Планирование.
3. Сущность и назначение бизнес плана.
4. Цели, задачи, функции и принципы бизнес – планирования.
5. Структура последовательность разработки бизнес-плана.

Тема 2. Основные положения разработки бизнес – плана - 3-1, 3-2, 3-3, У-1

Задания для самостоятельной работы:

1. Титульный лист, аннотация, оглавление, введения бизнес – плана.
2. Концепция бизнеса (резюме).
3. Порядок оформления.
4. Команда управления.
5. Финансирование бизнес-проекта.

Тема 3. Описание предприятия и отрасли - 3-3, У-1, У-2

Задания для самостоятельной работы:

1. Основные сведения о предприятии и его краткая история.
2. Тип бизнеса и основные виды деятельности.
3. Месторасположения предприятия.
4. Характеристика отрасли.
5. Факторы, влияющие на деятельность предприятия (SWOT – анализ).
6. Формирование стратегии развития предприятия.

Тема 4. Характеристика продукции, работ и услуг - 3-3, У-1, У-2

Задания для самостоятельной работы:

1. Потребности, удовлетворяемые товаром.
2. Показатели качества товаров и услуг.
3. Внешнее оформление товара.
4. Сравнение товаров с другими аналогичными товарами.
5. Патентная защищенность производимой продукции.
6. Показатели экспорта товаров и его возможность.

Тема 5. Исследования и анализ рынка сбыта - 3-3, У-1, У-2, В-1

Задания для самостоятельной работы:

1. Исследование рынка.
2. Определение типа рынка.
3. Определение рыночной структуры.
4. Оценка конъюнктуры рынка.
5. Отбор целевых сегментов.
6. Позиционирование рынка.
7. Прогноз объема продаж.
8. Классификация и структура рынка.
9. Оценка конъюнктуры рынка.
10. Емкость рынка.

Тема 6. Конкуренция предприятия и конкурентное преимущество – З-3, У-1, У-2, В-1

Задания для самостоятельной работы:

1. Понятие бенчмаркинга.
2. Анализ сильных и слабых сторон предприятия и основных конкурентов.
3. Оценка конкурентоспособности продукции, работ и услуг.
4. Оценка конкурентоспособности предприятия.
5. Факторы конкурентоспособности предприятия.

Тема 7. План маркетинга

Задания для самостоятельной работы:

1. Сущность маркетинга.
2. Основные виды стратегии маркетинга.
3. Товарная и ценовая политика.
4. Ассортиментная политика.
5. Создание новой продукции.
6. Рыночная атрибутика товара.
7. Стратегия предприятия в области качества продукции.
8. Определение дизайн-стратегии.
9. Стратегия организации сервисного обслуживания.
10. Ценовая стратегия предприятия.
11. Сбытовая и коммуникативная политика.
12. Каналы распространения товара.
13. Товародвижение.
14. Бюджет маркетинга.
15. Распределение бюджета маркетинга

Тема 8. План производства

Задания для самостоятельной работы:

1. Технология производства.
2. Производственное кооперирование.
3. Контроль производственного процесса.
4. Система охраны окружающей среды.
5. Производственная программа.
6. Производственные мощности и их развитие.
7. Потребность в долгосрочных активах.
8. Потребность в оборотных средствах.
9. Прогноз затрат.

Тема 9. Организационный план

Задания для самостоятельной работы:

1. Организационная структура.
2. Ключевой управленческий персонал.
3. Профессиональные советники и услуги.
4. Управленческий персонал.
5. Кадровая политика фирмы.

6. Календарный план.
7. Правовое обеспечение деятельности фирмы

Тема 10. Финансовый план

Задания для самостоятельной работы:

1. Финансово-экономические результаты предприятия.
2. Анализ финансово-экономического состояния предприятия.
3. Отчет о финансовых результатах.
4. Отчет о движении денежных средств.
5. Планирование основных финансовых показателей.
6. Основные показатели финансово-экономической деятельности предприятия.
7. Баланс предприятия.

Тема 11. Финансовая стратегия предприятия

Задания для самостоятельной работы:

1. Потребность в инвестициях и источники их финансирования.
2. Оценка эффективности участия в проекте.
3. Анализ чувствительности проекта.
4. Портфельные инвестиции.
5. Источники финансирования бизнес-плана

Тема 12. Потенциальные риски

Задания для самостоятельной работы:

1. Анализ рисков, оценка риска проекта.
2. Потери от риска, тип области риска проекта.
3. Организационные меры по профилактике и нейтрализации рисков.
4. Программа страхования риска.
5. Программа страхования риска.

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Оценка знаний обучающихся проводится в форме текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

7.1. Текущий контроль знаний обучающихся

7.1.1. Формы текущего контроля успеваемости обучающихся

Оценивание знаний, умений и навыков по учебной дисциплине «Бизнес-планирование» осуществляется посредством использования следующих видов оценочных средств:

- опросы: устный, письменный, в том числе блиц-опрос (не более 15 минут)
- решение заданий в тестовой форме
- реферат
- контрольная работа

- выполнение курсовой работы

Опросы

Устные опросы проводятся во время практических занятий и возможны при проведении зачета в качестве дополнительного испытания при недостаточности результатов тестирования и решения задачи. Вопросы опроса не должны выходить за рамки объявленной для данного занятия темы. Устные опросы необходимо строить так, чтобы вовлечь в тему обсуждения максимальное количество обучающихся в группе, проводить параллели с уже пройденным учебным материалом данной дисциплины и смежными курсами, находить удачные примеры из современной действительности, что увеличивает эффективность усвоения материала на ассоциациях.

Основные вопросы для устного опроса доводятся до сведения обучающихся на предыдущем практическом занятии.

Письменные блиц-опросы позволяют проверить уровень подготовки к практическому занятию всех обучающихся в группе, при этом оставляя достаточно учебного времени для иных форм педагогической деятельности в рамках данного занятия. Письменный блиц-опрос проводится без предупреждения, что стимулирует обучающихся к систематической подготовке к занятиям. Вопросы для опроса готовятся заранее, формулируются узко, дабы обучающийся имел объективную возможность полноценно его осветить за отведенное время (10-15 мин.).

Письменные опросы целесообразно применять в целях проверки усвояемости значительного объема учебного материала, например, во время проведения зачета, когда необходимо проверить знания обучающихся по всему курсу.

При оценке опросов анализу подлежит точность формулировок, связность изложения материала, обоснованность суждений, опора на действующее семейное законодательство.

Решение заданий в тестовой форме

Проводится четыре раза в течение изучения дисциплины (семестр), с использованием персональных компьютеров и программного обеспечения. Не менее, чем за 2 недели до проведения тестирования, преподаватель должен передать задания в тестовой форме с отмеченными правильными ответами системному администратору для введения заданий в тестовую компьютерную оболочку, а также определить критерии оценки.

Не менее, чем за 1 неделю до тестирования, преподаватель должен определить исходные данные для подготовки к тестированию: назвать разделы (темы, вопросы), по которым будут задания в тестовой форме, нормативные правовые акты и теоретические источники (с точным указанием разделов, тем, статей) для подготовки.

На тестировании обучающемуся отводится по 2 минуты на каждое задание. По завершении тестирования обучающийся может еще раз проверить все свои ответы на задания и при необходимости внести корректировки. Определение оценки за выполненное обучающимся тестовое задание, осуществляется самой компьютерной программой, а результат выдается немедленно по завершении тестирования. При проведении тестирования не разрешается пользоваться конспектами лекций, учебниками, законами и иными нормативными актами.

Реферат (доклад) - это развернутое устное сообщение на какую-либо тему, сделанное публично. Он является разновидностью самостоятельной научной работы обучающегося, часто применяется на семинарах.

Тему для реферата, доклада обучающиеся обычно выбирают из списка, составленного преподавателем. Однако докладчики могут предложить и свою тему, если она не выходит за рамки учебного курса и дополняет материал предыдущей лекции.

Материал по теме часто собирается из нескольких достоверных источников (учебники, научная литература). Обучающийся должен проанализировать его, выделить наиболее важные факты, обобщить и написать текст доклада, выдержанный в научном стиле.

На выступление каждому докладчику выделяется не более 15 минут. Доклад должен состоять из вступления (название темы, перечисление источников, связь с предыдущими докладами), основной части и заключения (выводы, значение рассмотренного вопроса). Во время доклада обучающийся может использовать наглядный материал (таблицы, графики, иллюстрации и т.д.). По окончании доклада присутствующие на семинаре могут задать докладчику вопросы, обсудить некоторые моменты сообщения.

Работая над докладом, обучающийся закрепляет полученный на лекциях материал, приобретает научно-исследовательские умения, а также приобретает опыт публичного выступления.

Выступление с докладом обучающегося заслушивается в аудитории в присутствии всех обучающихся и подлежит соответствующей оценке по четырех балльной системе.

Выполнение курсовой работы

Курсовая работа представляет собой вид учебной работы обучающегося, в которой присутствуют элементы самостоятельного научного исследования. Написание подобных творений готовит обучающихся к созданию главной работы, служащей итогом обучения: выпускная квалификационная работа.

Написание курсовых проектов развивает такие умения обучаемых, как выбор и чёткое формулирование темы исследования, сбор подходящего материала с использованием научной литературы и источников, сортировку и логическую систематизацию собранного материала, написание понятного текста с соблюдением необходимых общепринятых правил, важных стандартов оформления.

Курсовая работа нацелена на развитие умений, связанных с поиском и осмыслением нужной информации, которая выходит за чёткие рамки списка установленной и являющейся обязательной литературы. В ходе её исполнения студент учится проводить анализ источников, правильно излагать результаты, полученные в исследованиях.

7.1.2. Типовые и контрольные задания, необходимые для оценки знаний, умений и навыков обучающихся

7.1.2.1 Примерные варианты контрольных работ для обучающихся заочной формы обучения

Вариант 1

Тема 1. Основы бизнес - планирования на предприятии - 3-1, 3-2, 3-3

План:

1. Сущность и назначение бизнес плана.
2. Цели, задачи, функции и принципы бизнес – планирования.
3. Структура последовательность разработки бизнес-плана.
4. Общие требования к бизнес – плану.

Задача.

Мэрия города заключила со строительной фирмой договор подряда на строительство центра социальной реабилитации. Договорная цена центра - 50 млн.р., срок строительства -2 года. Расчёты с подрядчиком - ежеквартально за выполненные работы.

Договором предусмотрено равномерное выполнение работ и промежуточный ввод в эксплуатацию двух частей центра:

блок обследования договорной ценой 20 млн.р., через 9 мес. с начала сооружения центра;

блок учебного центра договорной ценой 15 млн.р., через 1,5 года с начала строительства.

Рассчитать размеры незавершенного строительства на конец каждого полугодия строительства центра.

Вариант 2

Тема 2. Основные положения разработки бизнес-плана - 3-1, 3-2, 3-3, У-1

План:

1. Титульный лист, аннотация, оглавление, введения бизнес – плана.
2. Концепция бизнеса (резюме).
3. Порядок оформления.
4. Финансирование бизнес-проекта.

Задача.

Строительная организация по заказу фирмы "ЭРА" сооружает жилой дом. Договорная цена дома {СМР) - 15 млн.р., срок строительства - 6 мес. Трафиком в договоре подряда предусмотрено равномерное выполнение работ по месяцам. Порядок расчётов заказчика с подрядчиком - один раз в два месяца за выполненные работы.

Рассчитать ежемесячные размеры незавершенного строительного производства и незавершенного строительства. Построить графики формирования незавершенного строительного производства и незавершенного строительства. Договорной ценой предусмотрена норма прибыли -10 % к затратам {сметной себестоимости СМР).

Вариант 3

Тема 3. Описание предприятия, отрасли и характеристика продукции, работ и услуг - 3-3, У-1, У-2

План:

1. Основные сведения о предприятии и его краткая история.
2. Тип бизнеса и основные виды деятельности.
3. Месторасположения предприятия. Характеристика отрасли.
4. Факторы, влияющие на деятельность предприятия (SWOT – анализ).

Задача.

На основе данных предыдущей задачи оценить соблюдение задела у подрядчика на начало пятого месяца строительства жилого дома, если фактическое выполнение по четырём месяцам составило соответственно 15, 20, 12 и 18 % от договорной цены СМР.

Вариант 4

Тема 4. Характеристика услуг и продукции - 3-3, У-1, У-2

План:

1. Потребности, удовлетворяемые товаром.
2. Показатели качества товаров и услуг.
3. Внешнее оформление товара.
4. Сравнение товаров с другими аналогичными товарами.

Задача.

Строительство объекта рассчитано на 3 квартала. Стоимость строительства - 40 млн.р. Договором подряда предусмотрен частичный ввод в действие основных фондов во II квартале строительства стоимостью 15 млн.р. В соответствии с графиком строительства намечено выполнить в I квартал — 20, во II— 30 и в III - 50 % всех работ (по сметной

стоимости). Расчёты с подрядчиком осуществляются ежеквартально за выполненные работы. Рассчитать размеры незавершенного строительства на конец I и II кварталов.

Вариант 5

Тема 5. Исследования и анализ рынка сбыта - 3-3, У-1, У-2

План:

1. Исследование рынка.
2. Определение типа рынка.
3. Определение рыночной структуры.
4. Оценка конъюнктуры рынка. Отбор целевых сегментов.

Задача.

ОАО «Торговый дом» заключал договор подряда на строительство торгового центра инвесторской сметной стоимостью СМР 20 млн.р. Графиком предусмотрено равномерное строительство в течение 1,5 лет. В конце первого года намечается ввести в действие отдельные залы стоимостью СМР 8 млн.р.

Определить объемы задела в сметных ценах СМР на конец первого и второго полугодий строительства торгового центра.

Вариант 6

Тема 6. Конкуренция предприятия и конкурентное преимущество – 3-3, У-1, У-2, В-1

План:

1. Анализ сильных и слабых сторон предприятия и основных конкурентов.
2. Оценка конкурентоспособности продукции, работ и услуг.
3. Оценка конкурентоспособности предприятия.
4. Факторы конкурентоспособности предприятия.

Задача.

Для успешной реализации производственной программы строительное объединение по договору подряда строит новый производственный цех. Общий срок строительства 2 года. Договорная цена цеха - 82,2 млн.р., предусмотрено равномерное освоение капитальных вложений по полугодиям. В третьем полугодии строительства намечен промежуточный ввод первой линии сметной стоимостью 40 млн.р.

Рассчитать объемы капитальных вложений для финансирования строительства цеха и размеры незавершенного строительства на конец каждого полугодия его строительства.

Вариант 7

Тема 7. План маркетинга - 3-3, У-1, У-2, В-1

План:

1. Сущность маркетинга.
2. Основные виды стратегии маркетинга.
3. Товарная и ценовая политика. Ассортиментная политика.
4. Создание новой продукции.

Задача.

ОАО «Альбумин» строит молокозавод сметной стоимостью СМР 1,8 млн.р. В соответствии с договором подряда оплата должна осуществляться в конце каждого из трех кварталов строительства следующими суммами: 0,4; 0,6 и 0,8 млн.р., после чего объект будет сдан в эксплуатацию.

Определить ежеквартальные размеры незавершенных капитальных вложений (в части СМР) у ОАО «Альбумин» при строительстве нового молокозавода. Рассчитать ежемесячные размеры незавершенного производства СМР у подрядчика (норма сметной прибыли в цене СМР - 10 % от сметных затрат).

Вариант 8

Тема 8. План производства - З-З, У-1, У-2, В-1

План:

1. Технология производства.
2. Производственное кооперирование.
3. Контроль производственного процесса.
4. Система охраны окружающей среды.

Задача.

Строительная компания строит и продает квартиры. Приемлемая для нее внутренняя норма доходности на вложенный капитал - 15 % годовых. Оценить экономическую эффективность вложения средств в инвестиционный проект по сооружению трёхсекционного жилого дома договорной ценой 2,9 млн.р. Дом по объёмно-планировочным решениям состоит из трёх относительно самостоятельных одинаковых шестиквартирных секций. Ввод в эксплуатацию первой секции намечен через 6 мес., квартиры продаются по 220 тыс. р.; вторая секция вводится через год, квартиры предполагается продавать по 230 тыс. р. и последняя секция будет завершена через 1,5 года с продажей квартир по цене 260 тыс. р. за квартиру. Компания вкладывает средства в строительство дома равными долями в начале каждого полугодия.

Вариант 9

Тема 9. Организационный план - У-3, В-1, В-2, В-3

План:

1. Организационная структура.
2. Ключевой управленческий персонал.
3. Управленческий персонал.
4. Кадровая политика фирмы.

Задача.

Промышленно-строительная фирма намеряет купить завод по изготовлению пластмассовых оконных и дверных блоков ценой 3,5 млн.р. Ежегодный приток денежных средств в виде прибыли от реализации - 1,2 млн.р. на протяжении 10 лет.

Оценить эффективность вложения средств в приобретение завода. Про-центы по коммерческим кредитам - 12 % годовых.

Вариант 10

Финансовый план деятельности - У-3, В-1, В-2, В-3

План:

1. Финансово-экономические результаты предприятия.
2. Анализ финансово-экономического состояния предприятия.
3. Планирование основных финансовых показателей.
4. Основные показатели финансово-экономической деятельности предприятия.

Задача.

В соответствии с региональной программой жилищного строительства необходимо увеличить производство стеновых и конструкционных изделий. На конкурс представлено три инвестиционных проекта строительства завода производительностью 180 тыс. изделий в год с показателями, приведёнными в табл. 13.

Выбрать наиболее выгодный вариант. Внутренняя норма доходности объявлена по условиям конкурса 16 % годовых, расчетный срок инвестиций - 12 лет, ставка налогообложения прибыли - 20%.

7.1.2.2. Примерные тестовые задания для текущего контроля успеваемости

Тема 3. Описание предприятия и отрасли - 3-3, У-1, У-2

1. Что такое бизнес-план?
 - а) описание работы;
 - б) описание жизни;
 - в) описание предполагаемого бизнеса;
2. Какой из принципов бизнес- планирования предусматривает постоянную адаптацию к изменениям среды?
 - а) участия;
 - б) интерактивности;
 - в) гибкости.
3. Выработка стратегических решений путем рассмотрения предлагаемого бизнеса с позиции маркетинга, является.....?
 - а) главной функцией бизнес-плана;
 - б) главной целью бизнес-плана;
 - в) главной задачей бизнес-плана.
4. Укажите один из разделов бизнес-плана, в котором собирается и анализируется вся информация о продукции?
 - а) описание предприятия и отрасли;
 - б) характеристика продукции, работ и услуг;
 - в) план производства.
5. Бизнес-план может быть хорошей..... для предполагаемого бизнеса, создавая деловую репутацию и являясь визитной карточкой организации (вставьте пропущенное слово).
 - а) непрерывности;
 - б) многовариантности;
 - в) участия.
6. В каком из разделов бизнес-планирования предусматривает "скользящий характер" планирования?
 - а) финансовая стратегия;
 - б) финансовый план;
 - в) аннотация.
7. В каком разделе бизнес-плана определяются источники финансирования и эффективности проекта?
 - а) финансовая стратегия;
 - б) финансовый план;
 - в) аннотация.
8. Выход фирмы на внешний рынок и привлечение иностранных инвестиций является.....?
 - а) главной функцией бизнес-планирования;
 - б) главной миссией бизнес-планирования;
 - в) главной задачей бизнес-планирования.
9. Расположите в правильной последовательности структуру бизнес-плана.
 - а) план маркетинга;
 - б) конкуренция и конкурентное преимущество;
 - в) описание предприятия и отрасли;
 - г) исследование и анализ рынка сбыта;
 - д) организационный план.
 - е) финансовый план;
 - ж) финансовая стратегия;
 - з) потенциальные риски;
 - и) концепция бизнеса (резюме);

к) характеристика продукции, работ и услуг;

л) план маркетинга.

10. Сжатый, быстро читаемый обзор информации о намечаемом бизнесе и целях, которые ставит перед собой предприятие либо предприниматель, начиная собственное дело или развивая имеющееся - это.....(вставьте пропущенное слово).

11. Какая функция бизнес-планирования позволяет оценить - возможности развития нового направления деятельности и контролировать процессы внутри фирмы?

а) функция планирования;

б) функция использования;

в) функция координирования.

12. В какой из стадий бизнес-планирования формируется перспективность бизнес - идеи?

а) стадия продвижения бизнес-плана на рынок интеллектуальной собственности;

б) стадия реализации бизнес-плана;

в) подготовительная стадия;

г) стадия разработки бизнес-плана.

13. Какие из ниже перечисленных требований необходимо учитывать три подготовке бизнес-плана?

а) точность финансовых расчетов;

б) многовариантности;

в) заинтересованности.

14. Какой из разделов бизнес-плана предусматривает расчет потребного капитала, определения затрат, анализ и планирование финансовых показателей?

а) финансовый план;

б) план производства;

в) финансовая стратегия.

15. Какие из ниже перечисленных вариантов не является ключевым элементом раздела бизнес-плана "Описание предприятия и отрасли"?

а) основные сведения о предприятии и его краткая история;

б) тип бизнеса и основные виды деятельности;

в) месторасположение предприятия;

г) SWOT -анализ;

д) экономическое обоснование и эффективность проекта;

е) формирование стратегии предприятия;

ж) формулировка целей бизнеса.

Тема 7. План маркетинга - 3-3, У-1, У-2, В-1

1. Руководящая философия бизнеса, придающая фирме смысл ее существования, то есть идеальная картина будущего или то состояние которое может быть достигнуто при самых благоприятных условиях - это?

а) миссия фирмы;

б) задача фирмы;

в) цель фирмы.

2. Какой из вариантов не является одним из 8 ключевых пространств в рамках, которых организация определяет свои цели?

а) положение на рынке;

б) инновации;

в) производительность;

г) ресурсы;

д) доходность;

е) персонал;

- ж) безработица;
- и) управленческие аспекты;
- к) социальная ответственность.

3. Какой из этапов формирования стратегии включает в себя следующие элементы:

- 1) производственная стратегия;
- 2) маркетинговая стратегия;
- 3) стратегия НИОКР;
- 4) стратегия управления персоналом?
- а) формирование деловой стратегии;
- б) определение функциональной стратегии;
- в) формирование общей стратегии предприятия,

4. Какая из ниже перечисленных групп факторов оказывает непосредственное влияние на деятельность предприятия?

- а) экономические, политические и демографические;
- б) научно-технические, экономические и организационно-правовые;
- в) экономические, социальные и стратегические.

5. Завоевание рынка, рентабельность, финансовая устойчивость, социальные цели, престиж и позиция на рынке - все это является.....?

- а) основными факторами фирмы;
- б) основными целями предприятия;
- в) основными задачами фирмы.

6. Какие из ниже перечисленных вариантов ответа не относятся к факторам привлекательности товара для потребителя?

- а) цена;
- б) качество;
- в) упаковка;
- г) марка;
- д) патентная защищенность.

7. Долговечность, надежность, простота и безопасность эксплуатации и ремонта относятся к показателям..... товара (вставьте пропущенное слово).

8. Какой из разделов бизнес-плана должен дать ответы на вопросы: кто, почему, когда и в каких количествах покупает или будет покупать продукцию предприятия?

- а) характеристика продукции, работ и услуг;
- б) план маркетинга;
- в) исследование и анализ рынка сбыта.

9. По сфере общественного производства рынки классифицируются на:

- а) рынок товаров материального производства;
- б) рынок товаров духовного производства;
- I.** а) рынок товаров долговременного пользования;
- б) рынок товаров краткосрочного пользования;

II. а) рынок товаров специализированного производства;- б) рынок товаров масштабного производства.

10. По объему реализации товара рынки классифицируются на:

- 1. а) широкомасштабный;
- б) избирательный;
- в) классический;
- 2. а) основной;
- б) выборочный;
- в) вспомогательный;

3. а) дополнительный;
 б) внутренний;
 в) главный.
11. Процесс разделения рынка на гомогенные группы покупателей называется.....?
 а) исследование рынка;
 б) конъюнктура рынка;
 в) сегментация рынка.
12. К каким признакам сегментации относятся следующие группы показателей:
 1. потребительские признаки;
 2. географические признаки;
 3. экономические признаки;
 4. на основе социально-демографических параметров;
 5. поведенческие особенности покупателей?
13. Состояние рынка, характеризующее соотношение между спросом и предложением товаров называется.....?
 а) конъюнктурой рынка;
 б) емкостью рынка;
 в) сегментацией рынка.
14. То количество товара, которое покупатель готов приобрести при данных условиях в течение определенного промежутка времени называется.....? (вставьте пропущенное слово).
15. Какие из ниже перечисленных вариантов не относятся к критериям сегментации?
 а) доступность сегментации;
 б) защищенность от конкуренции;
 в) количественные границы;
 г) прибыльность, доходность сегмента;
 д) качественность сегмента.
16. Технология определения позиции продукции на отдельных рыночных сегментах называется?
 а) рыночная ниша;
 б) позиционирование рынка;
 в) сегментация рынка.
17. Ограниченная по масштабам с резко очерченным числом потребителей сфера деятельности, которая позволяет предприятию проявить свои личные качества и преимущества перед конкурентами называется.....? (вставьте пропущенное слово)
18. Исследование технологии, технологических процессов и методов организации производства и сбыта продукции на лучших предприятиях партнеров и конкурентов в целях повышения эффективности собственной фирмы - называется.....?
 а) SWOT- анализ;
 б) бенчмаркинг;
 в) рефрейминг.
19. Совокупность качественных и стоимостных характеристик товара, которая отражает его отличие от товара-образца и обеспечивает этому товару преимущества на конкурентном рынке в определенный момент времени - является.....?
 а) конкурентным преимуществом товара;
 б) конкурентоспособностью предприятия;
 в) конкурентоспособностью продукции.
20. Анализ сильных и слабых сторон фирмы, оценка ее возможностей и потенциальных угроз - называется.....? (вставьте пропущенное слово)

21. Какие показатели являются конкурентными преимуществами предприятия высокого ранга?
- а) доступность или дешевизна различных видов ресурсов;
 - б) хорошая репутация фирмы;
 - в) инновации.
22. Процесс согласования возможностей компании и запросов потребителей, результатом которого является предоставление потребителям благ, максимально удовлетворяющие их потребности, и получение компанией прибыли, есть не что иное как
- а) маркетинг;
 - б) менеджмент;
 - в) мониторинг.
23. Какую из ниже перечисленных видов политики не включает в себя раздел бизнес-плана "План маркетинга"?
- а) товарная политика;
 - б) коммуникативная политика;
 - в) инвестиционная политика.
24. Какая из разновидностей стратегий маркетинга требует от предприятия сосредоточения усилий на одном или нескольких, но обязательно прибыльных сегментах рынка?
- а) стратегия недифференцированного маркетинга;
 - б) стратегия концентрированного маркетинга;
 - в) стратегия дифференцированного маркетинга.
25. Если предприятие удовлетворенно результатами сбытовой деятельности, ее объемами и качественными показателями, то в таких случаях применяется.....?
- а) конверсионный маркетинг;
 - б) поддерживающий маркетинг;
 - в) демаркетинг.
26. Совокупность организаций или отдельных лиц, которые принимают на себя или помогают передать другому субъекту право собственности на конкретные товары или услуги на их пути от производителя к потребителю является?
- а) товародвижением;
 - б) брендингом;
 - в) каналом сбыта.

Тема 9. Организационный план - У-3, В-1, В-2, В-3

1. Работа или связь с общественностью, направленная на формирование и поддержание благоприятного имиджа фирмы, на убеждение общественности в необходимости деятельности фирмы и ее благоприятном влиянии на жизнь общества - это.....?
- а) спонсоринг;
 - б) мониторинг;
 - в) паблик рилейшнз.
2. В каком из разделов бизнес-плана указываются графики реализации проекта и его правовое обеспечение?
- а) организационный план;
 - б) план производства;
 - в) концепция бизнеса.
3. На какие следующие группы подразделяются источники инвестиций?
- а) внутренние источники, заемные средства и привлеченные средства;
 - б) собственные средства, заемные средства и коммерческие средства;

в) собственные средства, финансовые средства и кредиты.

4. Распределение капиталовложений между разнообразными видами деятельности, результаты которых непосредственно не связаны называется.....?

а) распределение риска;

б) лимитирование;

в) диверсификация.

5. Консорциум – это:

а) объединение картельного типа любой формы собственности для реализации крупных целевых проектов;

б) временное добровольное объединение предприятий любой формы собственности для реализации крупных целевых проектов;

в) постоянное монопольное объединение предприятий любой формы собственности для реализации крупных целевых проектов;

6. Межотраслевое государственное объединение – это:

а) вневедомственное хозяйственное объединение организаций и предприятий, которые экономически самостоятельны, обладают юридическими правами и входят в один из хозяйственных комплексов страны;

б) ведомственное хозяйственное объединение организаций и предприятий, которые принадлежат государству, не обладают юридической самостоятельностью и являются хозяйственным комплексом страны;

в) добровольное объединение государственных предприятий корпоративного типа, ориентированное на решение конкретной хозяйственной задачи.

7. Хозяйственная ассоциация – это:

а) договорное объединение предприятий и организаций в целях совместного осуществления одной или нескольких функций;

б) финансово-промышленная группа предприятий, объединенная на основе общности технологических особенностей производства;

в) компания холдингового типа, действующая в сфере производства;

г) общественная организация предпринимателей, созданная для защиты их хозяйственных интересов.

8. Социальная ассоциация – это общественное объединение:

а) граждан для сотрудничества в целях защиты своих интересов;

б) профсоюзов, партий, движений в целях защиты их интересов;

в) предприятий, организаций и граждан, а при определенных условиях – и государственных институтов для сотрудничества в целях защиты интересов участников в каких-либо сферах жизни общества;

г) представителей различных групп населения (предпринимателей, работников и потребителей) в целях защиты их интересов в различных государственных органах.

9. Концерн – это:

а) организация, объединяющая предприятия под контролем крупной частной компании;

б) добровольное объединение предприятий с централизацией ряда важнейших функций под общим финансовым контролем со стороны центральных систем управления;

в) объединение предприятий с высокими уровнями концентрации и централизации производства по всей технологической цепочке от добычи сырья до выпуска готовой продукции;

г) акционерная компания во главе с финансовым трестом с замкнутым циклом производства и сбыта продукции.

10. Финансово-промышленная группа – это объединение:

а) крупных фирм олигополистического типа на основе отношений экономической и финансовой взаимозависимости, разделения труда и его кооперации;

- б) крупных банков и промышленных предприятий монополистического типа на основе отношений сотрудничества и конкуренции;
- в) групп транснациональных компаний на основе межфирменных союзов;
- г) крупных фирм монополистического типа на основе индустриальной интеграции и кооперации.

11. Образование финансово-промышленных групп осуществляется:

- а) разделением фирмы на несколько самостоятельных компаний;
- б) договором компаний-монополистов;
- в) слиянием и поглощением компаний;
- г) финансированием инновационных проектов;
- д) отпочкованием какого-либо подразделения от материнской компании;
- е) государственным регулированием группы компаний;
- ж) созданием картельных компаний.

12. Какова максимально допустимая для малых предприятий среднесписочная численность работающих в промышленности и строительстве?

- а) 300;
- б) 200;
- в) 150;
- г) 100.

13. Какова максимально допустимая для малых предприятий среднесписочная численность работающих в науке и научном обслуживании?

- а) 200;
- б) 100;
- в) 60;
- г) 50.

14. Какова максимально допустимая для малых предприятий среднесписочная численность работающих в отраслях непродовольственной сферы?

- а) 50;
- б) 25;
- в) 15;
- г) 10.

15. Какова максимально допустимая для малых предприятий среднесписочная численность работающих в отраслях производственной сферы?

- а) 150;
- б) 100;
- в) 50;
- г) 25.

16. Какие из перечисленных посредников приобретают имущественные права на товары?

- а) комиссионер;
- б) брокер;
- в) консигнатор;
- г) дистрибьютор;
- д) дилер;
- е) аукционист.

17. Признаками предпринимательской деятельности являются:

а) самостоятельность, рисковый характер, направленность на получение прибыли и удовлетворение общественных потребностей, инициативность, динамичность, случайность, ответственность, осуществление в условиях предпринимательской среды;

б) самостоятельность, рисковый характер, направленность на получение прибыли, государственная регистрация, инициативность, динамичность, систематичность, ответственность, осуществление в условиях неопределенности;

в) самостоятельность, рисковый характер, государственная регистрация, стабильность, систематичность, ответственность, осуществление в условиях неопределенности;

18. Основные правила целеполагания при создании собственного дела:

а) ясная формулировка целей, наличие в системе целей долгосрочных и краткосрочных целей, концентрация цели на наиболее важном направлении деятельности, соответствие цели возможностям предпринимателя, конкретизация цели в мероприятиях, понимание целей и мероприятий сотрудниками;

б) ясная формулировка и конкретизация этапов достижения целей, концентрация цели на наиболее важном направлении деятельности, соответствие цели возможностям предпринимателя, удовлетворенность сотрудников поставленной целью;

в) соответствие цели законодательству страны, наличие в системе целей основных и второстепенных, долгосрочных и краткосрочных целей, целей предпринимателя и общества в целом, концентрация цели на всех направлениях деятельности фирмы, соответствие цели возможностям предпринимателя, понимание целей и мероприятий предпринимателем и топ-менеджментом;

19. Инструменты регулирования соотношения личных и общественных интересов в бизнесе:

а) этические стандарты и правовое регулирование предпринимательства;

б) ограничение числа потенциальных предпринимателей минимальным начальным капиталом, необходимым для создания собственного дела;

в) моральные качества предпринимателя;

20. Результатом исследования рынка при создании собственного дела является:

а) прогнозы развития рынка, оценка конъюнктурных тенденций, выявление ключевых факторов успеха;

б) пути достижения наиболее выгодного положения на рынке относительно конкурентов;

в) типология потребителей, моделирование их поведения на рынке, прогноз ожидаемого спроса.

Тема 11. Финансовая стратегия предприятия - У-3, В-1, В-2, В-3

1. Прогнозирование представляет собой:

а) специальное исследование определенного объекта с целью выявления и оценки тенденций, характера и сроков изменения данного объекта с течением времени;

б) процесс разработки целей, задач, вариантов, методов, способов осуществления предпринимательской деятельности;

в) процесс сравнения различных вариантов создания собственного дела и выбора наиболее оптимального из них;

2. Основными способами начала осуществления предпринимательской деятельности являются:

а) создание собственного дела «с нуля», приобретение или аренда уже существующего бизнеса;

б) создание собственного дела «с нуля», приобретение или аренда уже существующего бизнеса и франчайзинг;

в) создание собственного дела «с нуля», приобретение или аренда уже существующего бизнеса, франчайзинг и реинжиниринг;

3. В РФ под субъектами малого предпринимательства в розничной торговле понимаются коммерческие организации, в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает:

- а) 50 человек;
- б) 30 человек;
- в) 20 человек;

4. Производственный кооператив – это:

а) коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права участников по отношению к обществу;

б) созданное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров;

в) добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами имущественных паевых взносов;

5. Основными принципами планирования являются:

а) научность, комплексность, законность, экономичность, соответствие исполнителей стоящим задачам, минимальность сроков исполнения;

б) системность, компетентность, оптимальность, адаптивность, ограниченность ресурсных возможностей;

в) системность, законность, максимально возможная детализация, минимальность сроков исполнения, экономичность;

6. Основные направления внутрифирменного планирования:

а) финансовое, социальное планирование, планирование научно-технической деятельности;

б) производственное, финансовое, инвестиционное, налоговое, кадровое, социальное планирование, планирование технической (научно-технической) деятельности, планирование взаимодействия с предпринимательской средой;

в) производственное, финансовое, кадровое, маркетинговое, налоговое планирование, планирование доходов и расходов, экономической деятельности;

7. Типовая структура бизнес-плана вновь создаваемой фирмы

а) разработана Министерством по налогам и сборам совместно с Минэкономки;

б) разработана Минэкономки РФ совместно с Федеральной службой по несостоятельности и финансовому оздоровлению предприятий;

в) не разработана;

8. Безубыточность бизнеса – это уровень производства или сбыта, при котором

а) финансовые поступления от продажи товара (услуги) равняются издержкам;

б) предприниматель имеет возможность инвестировать часть прибыли в другой проект;

в) финансовые поступления от продажи товара (услуги) превышают издержки;

9. Юридическое оформление вновь созданной фирмы (индивидуального предпринимателя) обязательно включает:

а) проведение учредительного собрания; государственную регистрацию; постановку на учет в налоговом органе и органах государственных внебюджетных фондов; получение лицензии на осуществление предпринимательской деятельности; заключение договоров (контрактов); организацию учета доходов и расходов;

б) государственную регистрацию; постановку на учет в налоговом органе; получение лицензии на осуществление предпринимательской деятельности; сертификацию продукции; открытие банковских счетов;

в) заключение договоров (контрактов);

г) государственную регистрацию; открытие расчетного счета;

10. Особенности учреждения хозяйственного общества одним лицом:

а) лицо должно быть только юридическим, прошедшим государственную регистрацию, осуществляющим деятельность в той же сфере, сведения о том, что общество состоит из одного лица, должны содержаться в уставе и быть опубликованы;

б) одним лицом учреждаются только ООО; лицо может быть только юридическим, сведения о том, что ООО состоит из одного лица, должны содержаться в уставе и быть опубликованы;

в) общее собрание учредителей не проводится; отсутствует учредительный договор; учредительным документом общества является только устав; сведения о том, что акционерное общество состоит из одного лица, должны содержаться в уставе и быть опубликованы;

11. Отказ в государственной регистрации допускается в случае:

а) наличия в представленных документах ложной информации; если не истек месяц со дня принятия решения судом о признании предпринимателя банкротом;

б) непредставления документов; представления их в ненадлежащий орган; наличия в них ложной информации; если не истек месяц со дня принятия решения судом о признании предпринимателя банкротом или принудительном прекращении предпринимательской деятельности; если не истек срок, на который данное лицо по приговору суда лишено права заниматься предпринимательской деятельностью;

в) непредставления документов; представления их в ненадлежащий орган; если один из учредителей находится в процессе ликвидации; действует предыдущая регистрация; не истек год со дня принятия решения судом о признании предпринимателя банкротом, принудительном прекращении предпринимательской деятельности; не истек срок, на который данное лицо по приговору суда лишено права заниматься предпринимательской деятельностью;

12. Лицензирование предпринимательской деятельности:

а) относится к административным средствам государственного регулирования;

б) относится к экономическим средствам государственного регулирования;

в) не относится ни к административным, ни к экономическим средствам государственного регулирования;

13. Для открытия расчетного счета в банке индивидуальный предприниматель должен представить туда следующие документы:

а) заявление на открытие счета; копию документа о государственной регистрации; подлинник свидетельства о постановке на учет в налоговом органе, органах государственных внебюджетных фондов; лицензию; санитарно-эпидемиологическое заключение; справку о пожарной безопасности;

б) заявление на открытие счета; копию документа о государственной регистрации; подлинник свидетельства о постановке на учет в налоговом органе; карточку с нотариально заверенным образцом подписи;

в) заявление на открытие счета; копию документа о государственной регистрации; карточку с нотариально заверенным образцом подписи;

14. Договором признается:

а) соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей;

б) письменно оформленное соглашение двух или нескольких лиц об урегулировании имущественных отношений в ходе осуществления предпринимательской деятельности;

в) письменно оформленное и нотариально заверенное соглашение двух или нескольких лиц об урегулировании имущественных отношений в ходе осуществления предпринимательской деятельности;

15. До подписания договора продажи предприятия должны быть составлены, рассмотрены сторонами и приложены к договору следующие документы:

а) акт инвентаризации; бухгалтерский баланс; заключение независимого аудитора о составе и стоимости предприятия; перечень всех долгов (обязательств), включаемых в состав предприятия, с указанием кредиторов, характера, размера и сроков исполнения их требований;

б) акт инвентаризации имущества предприятия; заключение независимого аудитора о стоимости данного имущества; документ, подтверждающий платежеспособность покупателя;

в) заключение независимого аудитора о стоимости предприятия и документ, подтверждающий платежеспособность покупателя.

16. Предпосылками создания собственного дела являются:

а) наличие предпринимательской среды, команды соучредителей, начального капитала;

б) желание человека стать предпринимателем и наличие первоначального капитала;

в) наличие предпринимательской среды, предпринимателя или команды соучредителей бизнеса (желание заниматься предпринимательской деятельностью, правоспособность, наличие необходимых личностных качеств, компетентность); предварительное изучение предполагаемого рынка;

17. Соотношение категорий «предпринимательство» и «бизнес»:

а) категории равнозначны;

б) категория «бизнес» включает категорию «предпринимательство»;

в) категория «предпринимательство» включает категорию «бизнес»;

18. Предпринимательская идея – это:

а) экономический интерес инициативных дееспособных граждан для осуществления гипотетически реальных проектов, позволяющих осуществить намечаемые цели путем организации определенного вида бизнеса;

б) четко сформулированный план осуществления гипотетически реальных проектов, позволяющих осуществить намечаемые цели путем организации определенного бизнеса;

в) не сформировавшийся окончательно мысленный образ определенного вида бизнеса;

19. Система целей предпринимательства состоит из:

а) основных и вспомогательных целей предпринимателя;

б) долгосрочных и краткосрочных целей предпринимателя;

в) долгосрочных и краткосрочных целей предпринимателя и общественных интересов;

20. Целью исследования потенциальных конкурентов при создании собственного дела является:

а) обеспечение конкурентного преимущества на рынке, поиск возможности сотрудничества и кооперации с возможными конкурентами;

б) получение данных о рыночных условиях;

в) определение такого уровня и соотношения цен, который бы давал возможность получения наибольшей прибыли при наименьших затратах.

7.2 Примерная тематика рефератов- 31,3-2,3-3, У-1, У-2, У-3, В-1, В-2, В-3

1.История создания фирмы «...» (любая известная компания, фирма).

2.Опыт создания собственного дела известными предпринимателями.

3.Особенности процесса создания собственного дела в различных странах мира.

4. Сравнительный анализ процессов создания собственного дела в Российской Федерации и других странах.
5. Сущность и содержание процесса создания собственного дела.
6. Предпосылки создания собственного дела.
7. Предприниматель как субъект создания собственного дела.
8. Признаки предпринимательской деятельности.
9. Функции предпринимателя, реализуемые в процессе создания собственного дела.
10. Этапы создания собственного дела.
11. Предпринимательская идея и цели создания собственного дела.
12. Информация как фактор предпринимательства.
13. Направления исследования предпринимательской среды при создании собственного дела.
14. Соотношение личных и общественных интересов в бизнесе.
15. Использование новых информационных технологий при создании собственного дела.
16. Использование Internet при создании собственного дела.
17. Анализ средств массовой информации, ориентированных на начинающих предпринимателей.
18. Правовая база процесса создания собственного дела в Российской Федерации.
19. Эволюция российского законодательства, регулирующего процесс лицензирования отдельных видов предпринимательской деятельности;
20. Сравнительный анализ процессов создания юридических лиц различных организационно-правовых форм и индивидуального предпринимателя без образования юридического лица.
21. Основные направления государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации.
22. Управление предпринимательским риском в процессе создания собственного дела.
23. Субъекты и объекты предпринимательской деятельности.
24. Организационно-правовые формы предприятий в зарубежных странах и в РФ.
25. Малые предприятия (МП) и их развитие.
26. Акционерные общества: принципы создания и функционирования.
27. Управление предпринимательским риском на этапе принятия решения о создании собственного дела.
28. Особенности различных сфер предпринимательской деятельности.
29. Приобретение и аренда предприятия как способы начала осуществления предпринимательской деятельности.
30. Преимущества малого бизнеса. Критерии субъекта малого предпринимательства в Российской Федерации и Москве.
31. Организационно-правовые формы осуществления предпринимательской деятельности.
32. Финансовое планирование создания собственного дела.
33. Основные источники финансирования создания собственного дела.
34. Особенности налогового планирования при создании собственного дела.
35. Ценовая политика вновь создаваемой фирмы.
36. Обеспечение экономической безопасности вновь создаваемой фирмы.

7.3 Примерные темы курсовых работ – 3-1,3-2,3-3, У-1, У-2, У-3, В-1, В-2, В-3

1. Разработка бизнес-плана по производству керамической плитки
2. Разработка бизнес-плана по восстановлению производства хлопчатобумажной пряжи.

3. Разработка бизнес-плана по производству бетона.
4. Разработка бизнес-плана по созданию компьютерного клуба.
5. Разработка бизнес-плана организации по производству металлопластиковых труб.
6. Разработка бизнес-плана по привлечению инвестиций в производство.
7. Разработка бизнес-плана по организации кафе быстрого обслуживания.
8. Разработка бизнес-плана по созданию логистического терминала.
9. Разработка бизнес-плана по продаже компьютеров и программного обеспечения.
10. Разработка бизнес-плана по производству мяса птицы и пухо-перового сырья.
11. Разработка бизнес-плана по сборке и продаже компьютеров.
12. Разработка бизнес-плана по строительству автомойки и автомагазина.
13. Разработка бизнес-плана фирмы по оказанию фотоуслуг.
14. Разработка бизнес-плана по созданию блинной.
15. Разработка бизнес-плана по созданию пиццерии.
16. Разработка бизнес-плана по производству корпусной мебели.
17. Разработка бизнес-плана по производству пластиковых окон.
18. Разработка бизнес-плана по реконструкции кинотеатра.
19. Разработка бизнес-плана по созданию интернет-провайдера.
20. Разработка бизнес-плана по реконструкции санаторно-курортного комплекса и организация развлекательного центра на базе санатория.
21. Разработка бизнес-плана по созданию спортивного бара
22. Разработка бизнес-плана по открытию супермаркета
23. Разработка бизнес-плана по открытию 3D кинотеатр
24. Разработка бизнес-плана по открытию арткафе
25. Разработка бизнес-плана по организации транспортной компании
26. Разработка бизнес-плана по организация рекламного агентства
27. Разработка бизнес-плана по производству стеклотары
28. Разработка бизнес-плана по организации салона-парикмахерской
29. Разработка бизнес-плана по организации крематория
30. Разработка бизнес-плана по строительству автомоечного комплекса.
31. Разработка бизнес-плана по открытию магазина одежды

7.1.3. Описание критериев и шкал оценивания

7.1.3.1 Описание показателей и критериев оценивания устных ответов

| Показатели оценивания | Критерии оценивания компетенций | Уровень освоения компетенции |
|-------------------------------------|--|--|
| Понимание смысла компетенции | <p>Имеет базовые общие знания в рамках диапазона выделенных задач.</p> <p>Понимает факты, принципы, процессы, общие понятия в пределах области исследования. В большинстве случаев способен, выявить достоверные источники информации, обработать, анализировать информацию.</p> <p>Имеет фактические и теоретические знания в пределах области исследования с пониманием границ применимости.</p> | <p>Минимальный уровень</p> <p>Базовый уровень</p> <p>Высокий уровень</p> |

| | | |
|--|---|---------------------|
| Освоение компетенции в рамках изучения дисциплины | Наличие основных умений, требуемых для выполнения простых задач. Способен применять только типичные, наиболее часто встречающиеся приемы по конкретной сформулированной (выделенной) задаче. | Минимальный уровень |
| | Имеет диапазон практических умений, требуемых для решения определенных проблем в области исследования. В большинстве случаев способен, выявить достоверные источники информации, обработать, анализировать информацию. | Базовый уровень |
| | Имеет широкий диапазон практических умений, требуемых для развития творческих решений, абстрагирования проблем. Способен выявлять проблемы и умеет находить способы решения, применяя современные методы и технологии. | Высокий уровень |
| Способность применять на практике знания, полученные в ходе изучения дисциплины | Способен работать при прямом наблюдении. Способен применять теоретические знания к решению конкретных задач. | Минимальный уровень |
| | Может взять на себя ответственность за завершение задач в исследовании, приспосабливает свое поведение к обстоятельствам в решении проблем. Затрудняется в решении сложных, неординарных проблем, не выделяет типичных ошибок и возможных сложностей при решении той или иной проблемы. | Базовый уровень |
| | Способен контролировать работу, проводить оценку, совершенствовать действия работы. Умеет выбрать эффективный прием решения задач по возникающим проблемам. | Высокий уровень |

7.1.3.2 Критерии оценки письменных ответов по дисциплине

| Оценка за ответ | Характеристика ответа |
|---------------------|---|
| Отлично | Полные и правильные ответы на все поставленные теоретические вопросы, успешное решение задач с необходимыми пояснениями, корректная формулировка понятий и категорий. |
| Хорошо | Недостаточно полные и правильные ответы на 1 или 2 вопрос, несущественные ошибки в формулировке категорий и основных понятий, задача решена правильно, но не указаны единицы измерения, вывод по решению сформулирован аргументировано. |
| Удовлетворительно | Ответы включают материалы, в целом правильно отражающие понимание обучающимся выносимых на контрольную работу тем курса. Допускаются неточности в раскрытии части категорий, несущественные ошибки математического плана при решении задач, неправильно сформулирован вывод по задаче. |
| Неудовлетворительно | Неправильные и не аргументированные ответы на теоретические вопросов, большое количество существенных ошибок в решение практической части контрольной работы, отсутствия вывода. Не раскрыто основное содержание материала, обнаружено незнание основных положений темы. Не сформированы компетенции, умения и навыки. |

7.1.3.3 Критерии оценки курсовой работы обучающихся по дисциплине

| Оценка | Характеристика выполненной курсовой работы |
|---------|--|
| Отлично | Во введении приводится обоснование выбора конкретной |

| | |
|---------------------|--|
| | <p>темы, полностью раскрыта актуальность её в научной отрасли, чётко определены грамотно поставлены задачи и цель курсовой работы.</p> <p>Основная часть работы демонстрирует большое количество прочитанных автором работ. В ней содержатся основные термины и они адекватно использованы. Присутствуют выводы и грамотные обобщения.</p> <p>В заключении сделаны логичные выводы, а собственное отношение выражено чётко. Автор курсовой работы грамотно демонстрирует осознание возможности применения исследуемых теорий, методов на практике.</p> <p>Приложение содержит таблицы, иллюстрации и диаграммы: все необходимые материалы.</p> |
| Хорошо | <p>Во введении содержит некоторую нечёткость формулировок.</p> <p>В основной её части не всегда проводится критический анализ, отсутствует авторское отношение к изученному материалу.</p> <p>В заключении не адекватно использована терминология, наблюдаются незначительные ошибки в стиле, многие цитаты грамотно оформлены.</p> <p>Допущены незначительные неточности в оформлении библиографии, приложений.</p> <p>Количество баллов за освоение компетенций от 5 до 7.</p> |
| Удовлетворительно | <p>Во введении содержит лишь попытку обоснования выбора темы и актуальности, отсутствуют чёткие формулировки. Расплывчато определены задачи и цели.</p> <p>Основное содержание - пересказ чужих идей, нарушена логика изложения, автор попытался сформулировать выводы.</p> <p>В заключении автор попытался сделать обобщения, собственного отношения к работе практически не проявил. В приложении допущено несколько грубых ошибок.</p> |
| Неудовлетворительно | <p>Во введении не содержит обоснования темы, нет актуализации темы. Не обозначены и цели, задачи проекта.</p> <p>Скупое основное содержание указывает на недостаточное число прочитанной литературы. Внутренняя логика всего изложения проекта слабая. Нет обобщений, выводов.</p> <p>Заключение таковым не является. В нём не приведены грамотные выводы. Приложения либо вовсе нет, либо оно недостаточно. В работе наблюдается отсутствие ссылок, плагиат, не выдержан стиль, неадекватное использование терминологии. По оформлению наблюдается ряд недочётов.</p> |

7.1.3.4 Критерии оценки результатов тестовых заданий

| Количество правильных ответов | Оценка |
|-------------------------------|---------|
| от 25 до 30 (85 – 100%) | отлично |
| от 21 до 24 (70 – 85%) | хорошо |

| | |
|------------------------|---------------------|
| от 17 до 20 (55 – 70%) | удовлетворительно |
| от 16 и менее (53%) | неудовлетворительно |

7.1.3.5 Критерии оценки написания и представления реферата обучающимся

| Оценка за ответ | Критерии |
|---------------------|---|
| Отлично | оценивается доклад, в котором соблюдены следующие требования: обоснована актуальность избранной темы; полно и четко представлены основные теоретические понятия; проведен глубокий анализ теоретических и практических исследований по проблеме; продемонстрировано знание методологических основ изучаемой проблемы; показана осведомленность о новейших исследованиях в данной отрасли (по материалам научной периодики); уместно и точно использованы различные иллюстративные приемы – примеры, схемы, таблицы и т. д.; показано знание межпредметных связей; работа написана с использованием терминов современной науки, хорошим русским языком, соблюдена логическая стройность работы; соблюдены все требования к оформлению доклада. |
| Хорошо | оценивается доклад, в котором в целом раскрыта актуальность темы; в основном представлен обзор основной литературы по данной проблеме; недостаточно использованы последние публикации по данному вопросу; выводы сформулированы недостаточно полно; собственная точка зрения отсутствует или недостаточно аргументирована; в изложении преобладает описательный характер |
| Удовлетворительно | выставляется при условии: изложение носит исключительно описательный, компилятивный характер; библиография ограничена; изложение отличается слабой аргументацией; работа не выстроена логически; недостаточно используется научная терминология; выводы тривиальны; имеются существенные недостатки в оформлении. |
| Неудовлетворительно | выставляется, если большинство изложенных требований к докладу не соблюдено, то он не засчитывается. |

7.1.3.6 Критерии оценки лабораторных работ

| Оценка | Характеристика ответа |
|---------------------|--|
| Отлично | Работа выполнена полностью, в логических рассуждениях и обоснованиях нет пробелов и ошибок; в решении нет математических ошибок (возможна одна неточность, описка, не являющаяся следствием незнания или непонимания учебного материала). |
| Хорошо | Работа выполнена полностью, но обоснования шагов решения недостаточны (если умения обосновывать рассуждения не являлись специальным объектом проверки); допущена одна ошибка или два-три недочета в выкладках, чертежах или графиках (если эти виды работы не являлись специальным объектом проверки). |
| Удовлетворительно | Допущены более одной ошибки или более двух- трех недочетов в выкладках, чертежах или графика, но учащийся владеет обязательными умениями по проверяемой теме. |
| Неудовлетворительно | Допущены существенные ошибки, показавшие, что учащийся не владеет обязательными знаниями по данной теме в полной мере; работа показала полное отсутствие у учащегося обязательных |

| | |
|--|---|
| | знаний, умений по проверяемой теме или значительная часть работы выполнена не самостоятельно. |
|--|---|

7.3 Промежуточная аттестация по дисциплине

Дисциплина «Бизнес-планирование» изучается в двух семестрах, по окончании первого семестра промежуточная аттестация проходит в виде зачета с оценкой. Зачет с оценкой проводится согласно расписанию зачетно-экзаменационной сессии.

Промежуточная аттестация по дисциплине «Бизнес-планирование» завершает изучение курса и проходит в виде экзамена. Экзамен проводится согласно расписанию зачетно-экзаменационной сессии.

До экзамена не допускаются обучающиеся, не сдавшие хотя бы одну из двух текущих аттестаций (тестирований). Экзамен может быть выставлен автоматически, по результатам текущих контролей и достижений, продемонстрированных обучающимся на практических занятиях. Фамилии обучающихся, получивших экзамен автоматически, объявляются в день проведения экзамена, до начала промежуточного испытания.

До начала экзамена все обучающиеся группы размещаются в компьютерной аудитории, по одному человеку за столом.

Проведение экзамена состоит из двух этапов:

- ответ на вопросы, указанные в билете;
- тестирование, либо решение практических задач.

Состав испытания определяется преподавателем самостоятельно, исходя из уровня подготовки, продемонстрированного в период проведения текущей аттестации и практических занятий. Независимо от результата первого этапа преподаватель допускает до прохождения второго этапа зачета. Только по итогам всех этапов и результатам текущей успеваемости выставляется итоговая отметка.

Итог каждого этапа испытания фиксируется преподавателем. Оценивание проводится по методике, описанной выше для оценки тестирования и решения задач. Преподаватель вправе повысить получившееся значение, основываясь на результатах текущей успеваемости обучающегося и его работы на практических занятиях. Результаты прохождения экзамена объявляются всей группе. В случае неудовлетворительного результата экзаменационного испытания начальником учебного отдела назначается день и время повторной сдачи экзамена по дисциплине.

7.2.1 Примерный перечень вопросов для промежуточной аттестации по дисциплине

Вопросы к зачету с оценкой

| Наименование | Знать, Уметь, Владеть |
|--|-----------------------------|
| 1. Понятие бизнес-плана и его значение в процессе создания собственного дела. | З-1, З-2, З-3 |
| 2. Определение бизнес-плана и его роль в современном предпринимательстве. | З-1, З-2, З-3 |
| 3. Цели и задачи бизнес-плана. | З-1, З-2, З-3 |
| 4. Функции и принципы бизнес – планирования. | З-1, З-2, З-3 |
| 5. Структура и последовательность разработки бизнес-плана. | З-1, З-2, З-3, У-1 |
| 6. Общие требования, предъявляемые к процессу бизнес-планирования. | З-1, З-2, З-3, У-1 |
| 7. Организация процесса бизнес – планирования. | З-1, З-2, З-3, У-1 |
| 8. Титульный лист, аннотация, оглавление, введения бизнес-плана. Концепция бизнеса (резюме). | З-1, З-2, З-3, У-1 |

| | |
|---|--------------------|
| 9. Структура и содержание раздела бизнес-плана «Описание предприятия и отрасли» | 3-1, 3-2, 3-3, У-1 |
| 10. Формирования стратегии развития предприятия. | 3-3, У-1, У-2 |
| 11. Формулировка целей бизнеса. | 3-3, У-1, У-2 |
| 12. Характеристика услуг и продукции. | 3-3, У-1, У-2 |
| 13. Классификация и структура рынка. | 3-3, У-1, У-2 |
| 14. Оценка конъюнктуры рынка. | 3-3, У-1, У-2, В-1 |
| 15. Отбор целевых рынков. | 3-3, У-1, У-2, В-1 |
| 16. Позиционирование целевых рынков. | 3-3, У-1, У-2, В-1 |
| 17. Методы прогнозирования бизнес - планирования. | 3-3, У-1, У-2, В-1 |
| 18. Анализ сильных и слабых сторон предприятия. | 3-3, У-1, У-2, В-1 |
| 19. Оценка конкурентоспособности продукции и услуг. | 3-3, У-1, У-2, В-1 |
| 20. Оценка конкурентоспособности предприятия. | 3-3, У-1, У-2, В-1 |
| 21. Конкурентные преимущества продукции, работ и услуг предприятия. | 3-3, У-1, У-2, В-1 |
| 22. Структура и содержание раздела бизнес-плана «Плана маркетинга». | 3-3, У-1, У-2, В-1 |
| 23. Стратегия маркетинга. | 3-3, У-1, У-2, В-1 |
| 24. Товарная политика. | 3-3, У-1, У-2, В-1 |
| 25. Ценовая политика. | 3-3, У-1, У-2, В-1 |
| 26. Стратегия ценообразования: возможные варианты. | 3-3, У-1, У-2, В-1 |
| 27. Сбытовая политика. | 3-3, У-1, У-2, В-1 |
| 28. Коммуникативная политика. | 3-3, У-1, У-2, В-1 |
| 29. Бюджет маркетинга. | 3-3, У-1, У-2, В-1 |
| 30. «План производства» - один из разделов бизнес-плана. | 3-3, У-1, У-2, В-1 |

Вопросы к экзамену

| Наименование | Знать, Уметь, Владеть |
|---|-----------------------------|
| 1. Содержание организационного плана бизнес-плана вновь создаваемой фирмы. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 2. Выбор организационно-правовой формы предпринимательской деятельности в юридическом разделе бизнес-плана. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 3. Сущность и содержание юридического оформления создания собственного дела. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 4. Порядок проведения учредительного собрания юридического лица. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 5. Характеристика учредительных документов акционерного общества. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 6. Характеристика учредительных документов общества с ограниченной ответственностью. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 7. Порядок государственной регистрации вновь создаваемой фирмы. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 8. Порядок регистрации товарного знака и знака обслуживания. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 9. Порядок лицензирования деятельности фирмы, индивидуального предпринимателя. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 10. Сущность и содержание технического регулирования качества товаров (работ, услуг) вновь создаваемой фирмы. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 11. Понятие, виды и порядок заключения договоров. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 12. Особенности договоров продажи, аренды предприятия и | У-3, В-1, В-2, В-3 |

| | |
|--|--------------------|
| франчайзинга. | |
| 13. Порядок открытия предпринимателем счетов в банках. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 14. Оценка риска и лимитирующих факторов в бизнес-плане. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 15. Методы планирования, используемые в организационном разделе бизнес-плана. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 16. Расчет потребности в трудовых ресурсах, необходимых для реализации бизнес-плана. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 17. Содержание юридического раздела бизнес-плана. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 18. Структура и содержание раздела бизнес-плана «Финансовый план». | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 19. Финансово-экономические результаты деятельности предприятия. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 20. Планирование основных финансовых показателей. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 21. Содержание баланса в бизнес-плане. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 22. Методы финансового прогнозирования. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 23. Финансовая оценка проекта. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 24. Прогноз запаса финансовой прочности. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 25. Структура и содержание раздела бизнес-плана «Финансовая стратегия». | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 26. Потребность в инвестициях и источники их финансирования. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 27. Оценка эффективности проекта в целом. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 28. Коммерческая эффективность проекта. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 29. Общественная (социально-экономическая) эффективность проекта. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 30. Анализ безубыточности вновь создаваемой фирмы. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 31. Стратегия достижения безубыточности фирмы. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 32. Стратегия финансирования деятельности фирмы. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 33. Оценка эффективности участия в проекте. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 34. Основные направления инвестиционной деятельности. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 35. Правила оформления инвестиционной заявки. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 36. Структура и содержание раздела бизнес-плана «Потенциальные риски». | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 37. Сущность, содержание и виды рисков. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 38. Анализ и оценка рисков. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 39. Источники финансирования инвестиционной деятельности. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 40. Организационные меры по профилактике и ликвидации рисков. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 41. Оценка риска проекта. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 42. Оценка потерь риска. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 43. Тип области риска проекта. | У-3, В-1, В-2, В-3 |
| 44. Компьютерные технологии разработки бизнес-плана. Использование ресурсов Интернета. | У-3, В-1, В-2, В-3 |

Форма экзаменационного билета для проведения промежуточной аттестации по дисциплине «Бизнес - планирование»

Кафедра экономики и управления
Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Дисциплина: Бизнес - планирование

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

1. Понятие бизнес-плана и его значение в процессе создания собственного дела
2. Организационные меры по профилактике и ликвидации рисков
3. Задача

Протокол № 8 от 26 апреля 2021 г.

Зав. кафедрой _____ / _____ /

7.3.2 Критерии и шкалы оценки для проведения промежуточной аттестации по дисциплине

7.2.2.1 Критерии оценивания зачета с оценкой

| №№ п/п | Оценка за ответ | Характеристика ответа |
|--------|---|--|
| 1. | Отлично (зачтено) | Оценка « отлично » (зачтено) выставляется, если обучающийся, ответил на теоретические вопросы исчерпывающее, аргументированы, логически последовательны и свободно справляется с практической частью. Отвечает на дополнительные вопросы по содержанию курса. |
| 2. | Хорошо (зачтено) | Оценка « хорошо » (зачтено) выставляется, если обучающийся, ответил на теоретические вопросы исчерпывающее и последовательно, практическое задание выполнено, но имеются неточности в расчетах. При ответе на дополнительный вопрос обучающийся отвечает не достаточно аргументировано; |
| 3. | Удовлетворительно (зачтено) | Оценка « удовлетворительно » (зачтено) выставляется, если обучающийся ответил на один теоретический вопрос аргументировано и практическое задание выполнено, но имеются неточности в расчетах, вывод сформулирован не полностью. Ответы на дополнительные вопросы вызывают затруднения; |
| 4. | Неудовлетворительно (не зачтено) | Оценка « неудовлетворительно » (не зачтено) выставляется, если обучающийся не ответил не на один теоретический вопрос, неуверенно выполняет практическое задание или задача решена не правильно. Отказ от ответа или отсутствие ответа на дополнительные вопросы. |

7.2.2.2 Критерии оценивания при проведении экзамена

| Оценка за ответ | Критерии |
|-----------------|----------|
|-----------------|----------|

| | |
|---------------------|--|
| Отлично | <p>Выставляется обучающемуся, если:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ответы на теоретические вопросы экзаменационного билета исчерпывающее, аргументированы и логически последовательны; - свободно справляется с практической частью билета - решением задачи, выводы сформированы и обоснованы; - отвечает на дополнительные вопросы по содержанию курса. - использует при ответе дополнительный материал; |
| Хорошо | <p>Выставляется обучающемуся, если:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ответы на теоретические вопросы экзаменационного билета исчерпывающее и логически последовательны. - практическое задание по экзаменационному билету выполнено, но имеются неточности в расчетах; - при ответе на дополнительный вопрос обучающийся отвечает не достаточно аргументировано; |
| Удовлетворительно | <p>Выставляет обучающемуся , если:</p> <ul style="list-style-type: none"> -обучающийся ответил на один теоретический вопрос аргументировано и логически последовательно; - практическое задание по экзаменационному билету выполнено, но имеются неточности в расчетах, вывод сформулирован не полностью; - ответы на дополнительные вопросы вызывают затруднения; |
| Неудовлетворительно | <p>Выставляет обучающемуся, если:</p> <ul style="list-style-type: none"> - обучающийся ответил на один теоретический вопрос, но логическая последовательность отсутствует и допускает существенные ошибки; - неуверенно выполняет практическое задание или задача решена не правильно; - отказ от ответа или отсутствие ответа на дополнительные вопросы. |

8. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ (ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ)

8.1. Основная литература:

1.Галиев, Ж. К. Планирование коммерческой деятельности. Бизнес-планирование : учебник / Ж. К. Галиев, Н. В. Галиева. - Москва : Издательский Дом МИСиС, 2020. - 150 с. - ISBN 978-5-907226-72-2. - Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/106730.html>

2.Горбунов, В. Л. Бизнес-планирование : учебное пособие / В. Л. Горбунов. - 3-е изд. - Москва, Саратов : Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ), Ай Пи Ар Медиа, 2020. - 422 с. - ISBN 978-5-4497-0306-4. - Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/89423.html>

3. Орлова, П. И. Бизнес-планирование : учебник для бакалавров / П. И. Орлова ; под редакцией М. И. Глуховой. - 4-е изд. - Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2021. - 285 с. - ISBN 978-5-394-04354-3. - Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/102270.html>

8.2. Дополнительная литература

1. Баркалов, С. А. Бизнес-планирование : учебное пособие / С. А. Баркалов, О. Н. Бекирова. — Воронеж : Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, ЭБС АСВ, 2015. - 266 с. - ISBN 978-5-89040-555-5. - Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/54994.html>

2. Кисова, А. Е. Бизнес-планирование : учебное пособие / А. Е. Кисова, Л. А. Шпиганович, Е. В. Богомолова. - Липецк : Липецкий государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2019. - 64 с. - ISBN 978-5-88247-943-4. - Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/92844.html>

3. Молокова, Е. И. Бизнес-планирование : монография / Е. И. Молокова. - 2-е изд. - Саратов : Вузовское образование, 2019. - 117 с. - ISBN 978-5-4487-0375-1. - Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/79747.html>

4. Стёпочкина, Е. А. Бизнес-планирование : учебное пособие для слушателей программ профессиональной подготовки управленческих кадров / Е. А. Стёпочкина. - Саратов : Вузовское образование, 2015. - 61 с. - Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/29288.html>

5. Щербаков, А. В. Бизнес-планирование : учебное пособие для бакалавров / А. В. Щербаков. - Тверь : Тверской государственный университет, 2020. - 203 с. - Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/111574.html>

8.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю)

- Антитеррористическая комиссия Ставропольского края <http://www.atk26.ru>
- Библейские истории в шедеврах мирового искусства <http://biblegroups.predanie.ru/kurs/>;
- ГБУК «СКУНБ им. М.Ю.Лермонтова» <http://www.skunb.ru>
- Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов <http://schoolcollection.edu.ru/>
- Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам" <http://window.edu.ru/>
- Наука и образование против террора <http://scienceport.ru>
- Национальный центр противодействия терроризму и экстремизму в образовательной среде и сети Интернет <http://нципти.рф>
- Научная электронная библиотека – полнотекстовые журналы на русском и иностранных языках <http://www.edu.ru/>
- Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU <https://www.elibrary.ru/>
- Электронная библиотека ИДНК <https://idnk.ru/idnk-segodnya/biblioteka.html>

- Электронно – библиотечная система «ЭБС IPRbooks» <http://www.iprbookshop.ru>
- Министерство науки и высшего образования Российской Федерации <http://minobrnauki.gov.ru>
- Федеральный портал «Российское образование» www.elibrary.ru

8.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень лицензионного программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства:

- Microsoft Server Open License, лицензия № 43817628 от 18.04.2008 (бессрочно)
- Microsoft Office 2010 – Academic License № 60199945 от 08.11.2011 (бессрочно)
- ООО «Консультант Плюс-СК», договор № 67662 от 21.06.2021 (сроком на 1 год)
- Radmin 3, договор № 1546 от 22.10.2018 (бессрочно)
- Radmin 3, договор № 1719 от 20.11.2018 (бессрочно)
- Платформа ВКР-ВУЗ, лицензионный договор № 7874/21 от 26.03.2021 (сроком на 1 год)
- Информационно-аналитическая система SCIENCE INDEX, договор № SIO-932/2020 от 13.11.2020, договор № SIO-932/2021 от 08.11.2021 (сроком на 1 год)
- Программное обеспечение «Интернет-расширение информационной системы», лицензионный договор № 4061 на программное обеспечение от 28.03.2017 (бессрочно)
- Foxit PDF Reader (свободно распространяемое программное обеспечение)
- Яндекс.Браузер (свободно распространяемое программное обеспечение)

8.5. Перечень профессиональных баз данных, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю)

- AUP.Ru: информационно-методический интернет-ресурсы по вопросам экономики, финансов, менеджмента и маркетинга на предприятии - <http://www.aup.ru/>
- Economicus.Ru : портал по экономическим дисциплинам- <http://economicus.ru/>
- Энциклопедия маркетинга : статьи, книги - <http://www.marketing.spb.ru/>
- РосБизнесКонсалтинг (РБК) - <https://kavkaz.rbc.ru/>
- Корпоративный менеджмент : аналитические статьи, книги и курсы лекций, бизнес-планы реальных предприятий - <https://www.cfin.ru/>
- Экономика. Социология. Менеджмент: федеральный образовательный портал - <http://ecsocman.hse.ru/docs/16000047/index.html>
- Бухгалтерский учет и налоги - <http://businessuchet.ru/>
- IE: Экономика. Институциональная экономика : отечественные и переводные материалы учебно-методического характера по экономической теории - <http://institutional.narod.ru/>
- Финансы.ru: экономические новости, актуальные публикации по экономике и финансам, методические пособия, лекции, тщательно отобранные рефераты, конспекты, переводы, тексты книг дипломы и диссертации - <http://www.finansy.ru/>.

9.МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

9.1 Общие методические указания по изучению курса:

Методические указания для усвоения лекционного материала

При изучении дисциплины обучающиеся знакомятся с темами курса в соответствии с учебно-тематическим планом на занятиях лекционного и семинарского типа. Во время проведения занятий используются мультимедийные материалы; на основании пройденного теоретического материала и индивидуального изучения литературы по тематическим планам обучающиеся самостоятельно изучают указанные темы, выполняются практические задания; в качестве научно-исследовательской работы обучающиеся выполняют доклады (и иные работы) по утвержденным или рекомендованным темам; завершающим этапом изучения программы курса является повторение и закрепление пройденного материала в виде контроля остаточных знаний, тестирования, подготовки к промежуточной аттестации.

При подготовке к занятиям семинарского типа (практическим занятиям) обучающийся должен начинать подготовку с литературы, отражающей концепцию дисциплины (модуля).

Эффективность освоения дисциплины обучающимися самостоятельно связана с изучением основной, специальной литературы и нормативно-правовых актов, а также подготовкой письменных работ.

При работе с литературой и выполнении заданий обучающимися целесообразно пользоваться фондами электронно-библиотечной системы - <http://www.iprbookshop.ru/>, фондами библиотеки вуза, Интернет-ресурсами.

Работа обучающихся на практических занятиях (занятиях семинарского типа) предполагает достижение учебных и воспитательных целей: помочь обучающимся овладеть необходимыми теоретическими знаниями, сформировать и закрепить практические умения и навыки; способствовать формированию активной жизненной и гражданской позиции студенчества, их ценностных ориентаций, в том числе, профессиональных.

Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; пометить важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии. Уделить внимание следующим понятиям:

| | |
|----------------------------------|--------------------------------------|
| Предпринимательская деятельность | Целевой сегмент |
| Бизнес – планирование | Сильные и слабые стороны предприятия |
| SWOT – анализ | Стратегия предприятия |
| Конъюнктура рынка | Организационная структура |
| Позиционирование рынка | Потенциальные риски |

Методические указания по выполнению заданий семинарского типа (практических и лабораторных занятий)

Изучение рабочей программы, уделяя особое внимание целям и задачам структуре и содержанию дисциплины. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстами нормативных документов и др.

Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, решение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму и др.

Методические указания по подготовке к экзаменационной сессии

Наиболее ответственным этапом в обучении является экзаменационная сессия. На сессии обучающиеся отчитываются о выполнении учебной программы по дисциплине «Бизнес-планирование», об уровне и полноте полученных знаний. На сессии обучающиеся сдают зачет и экзамен. Зачет по дисциплине «Бизнес-планирование» проводится без дифференцированной отметкой, с записью «зачтено» в зачетной книжке. Экзамен - это отчет обучающегося об итогах освоения учебной дисциплины, за весь период ее изучения. Этим определяется их ответственность за успешную сдачу экзамена. Экзамен как высшая форма контроля знаний оценивается по пятибалльной системе.

Залогом успешной сдачи всех экзаменов являются систематические, добросовестные занятия. Однако обучающемуся необходима усиленная подготовка перед началом сессии и в период сдачи экзаменов. Ответственной задачей в период экзаменационной сессии являются повторение, обобщение и систематизация всего материала, который был изучен в период обучения.

Начинать повторение учебного материала рекомендуется за месяц-полтора до начала сессии. Приступая к нему, необходимо выяснить календарные сроки проведения экзамена или зачета.

Определив сроки проведения экзамена или зачета, необходимо обеспечить себя вопросами к зачету или экзамену. В основу повторения пройденного материала должна быть положена только рабочая программа изучаемой дисциплины. При повторении не следует механически заучивать вопросы по билетам прошлого года, так как это нарушает систему знаний и ведет к обыкновенному «натаскиванию». Повторение пройденного материала по различного рода контрольным вопросам текущей аттестации также не желательно, так как приводит к пропускам и пробелам в знаниях и к недоработке иногда весьма важных разделов программы изучаемой дисциплины.

Повторение - процесс индивидуальный; каждый обучающийся повторяет то, что для него трудно, неясно, забыто. Поэтому, прежде чем приступить к повторению, сначала рекомендуется внимательно посмотреть программу курса, установить наиболее трудные или менее усвоенные разделы и выписать их на отдельном листе.

В процессе повторения анализируются и систематизируются все знания, накопленные при изучении программы дисциплины: содержание учебников, записи лекций, конспекты прочитанных книг, заметки, сделанные во время консультаций или практических занятий, и др. Ни в коем случае нельзя ограничиваться только одним конспектом, а тем более, чужими записями. Всякого рода записи и конспекты - вещи сугубо индивидуальные, понятные только автору. Готовясь по чужим записям, легко можно впасть в очень грубые заблуждения.

Само повторение рекомендуется вести по темам программы и по главам учебника. Закончив работу над темой (главой), необходимо ответить на вопросы учебника или выполнить задания, а самое лучшее - воспроизвести весь материал вслух.

Консультации, которые проводятся для обучающихся в период экзаменационной сессии, необходимо использовать для углубления знаний, для восполнения пробелов и для разрешения всех возникающих трудностей. Без тщательного самостоятельного продумывания материала беседа с консультантом неизбежно будет носить «общий», поверхностный характер и не принесет нужного результата.

При подготовке к занятиям необходимо еще раз проверить себя на предмет усвоения основных категорий и ключевых понятий курса.

9.2. Методические рекомендации к написанию курсовой работы

Курсовая работа – вид самостоятельной учебной работы обучающегося, выполняемый им самостоятельно под руководством преподавателя. Курсовая работа направлена на решение обучающимся частной задачи или проведение исследования по одному из вопросов, изучаемых в рамках одной или нескольких дисциплин, носит дисциплинарный или междисциплинарный характер. Курсовая работа выполняется на завершающем этапе изучения дисциплины.

Порядок выполнения курсовой работы, как правило, включает в себя следующие этапы:

- выбор темы и составление плана работы – 2 часа;
- поиск и обработка источников информации – 4 часа;
- подготовка и оформление текста – 2 часа;
- представление работы руководителю и защита курсовой работы – 2 часа.

В целом, на выполнение и защиту курсовой работы отводится 10 часов.

В рамках подготовки курсовой работы в обязанности обучающегося входит:

- уделять указанное количество времени подготовке работы, рационально планируя и распределяя иную самостоятельную учебную нагрузку, связанную с обучением по программе;

- разработать, согласовать с руководителем и впоследствии соблюдать план подготовки курсовой работы;

- заблаговременно согласовывать даты и время встреч с руководителем;

- занимать активную позицию при подготовке курсовой работы, в том числе своевременно информировать руководителя и обращаться за советом в случае возникновения содержательных затруднений или иных обстоятельств (например, продолжительное заболевание), препятствующих качественному выполнению курсовой работы;

- представлять руководителю выполненные письменно главы или промежуточные варианты курсовой работы для комментариев и обсуждения в рамках сроков, установленных в утвержденном плане подготовки;

- заблаговременно (не позднее, чем за 2 недели до окончательной сдачи) представить руководителю завершённую курсовую работу;

- соблюдать правила профессиональной этики как при выполнении исследовательской работы, так и при оформлении текста курсовой работы;

- уважать права интеллектуальной собственности всех людей, принимавших участие или оказывавших помощь в подготовке курсовой работы;

- соблюдать сроки сдачи курсовой работы.

Требования к написанию, оформлению и защите курсовых работ содержатся в «Положении о курсовой работе (проекте) обучающихся всех форм обучения в ЧОУ ВО «Институт Дружбы народов Кавказа» (Приказ №1 от 31.08.2018 г.).

9.3. Методические рекомендации по организации самостоятельной работы

Организация любой самостоятельной работы обучающихся включает три этапа:

- первый этап – постановка перед обучающимися целей, задач выполнения заданий (упражнений), разъяснения и указания по их выполнению;

- второй этап – непосредственная деятельность обучающихся по выполнению заданий (упражнений), решению задач;

- третий этап – подведение итогов и оценка выполнения самостоятельной работы.

В ходе выполнения заданий обучающиеся должны учиться мыслить, анализировать задания, учитывать условия, ставить задачи, решать возникающие проблемы.

В организации творческой деятельности преподавателю могут помочь новые информационные технологии.

При распределении видов заданий СР рекомендуется использовать дифференцированный подход к обучающимся.

Перед выполнением СР преподаватель проводит инструктаж по выполнению задания, который включает цель задания, его содержание, сроки выполнения, ориентировочный объем работы, основные требования к результатам работы, критерии оценки.

В процессе инструктажа преподаватель предупреждает о возможных типичных ошибках, встречающихся при выполнении задания. Инструктаж проводится преподавателем за счет времени, отведенного на изучение дисциплины.

Самостоятельная работа может выполняться индивидуально или группами, в зависимости от цели, объема, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности, уровня умений обучающихся.

Контроль результатов внеаудиторной самостоятельной работы может осуществляться в пределах времени, отведенного на обязательные учебные занятия по дисциплине и может проходить в письменной или устной форме, с предоставлением продукта творческой деятельности.

Критериями оценки результатов СР являются:

- уровень усвоения учебного материала;
- умение использовать теоретические знания при выполнении практических задач;
- сформированность общепрофессиональной и профессиональной компетенций;
- логичность и четкость изложения ответов;
- оформление письменных материалов в соответствии с требованиями.

Процесс изучения дисциплины предусматривает контактную работу (работа на лекциях, семинарах) и самостоятельную работу обучающегося (подготовка обучающегося к лекциям, семинарам, коллоквиумам, экзамену).

На лекциях излагаются темы дисциплины, предусмотренные рабочей программой, акцентируется внимание на наиболее принципиальных и сложных вопросах дисциплины, устанавливаются вопросы для самостоятельной проработки. Конспект лекций является базой при подготовке к практическим занятиям, к экзаменам, а также самостоятельной научной деятельности.

Работа на занятиях семинарского типа заключается в выполнении обучающихся под руководством преподавателя комплекса учебных заданий, направленных на усвоение научно-теоретических основ учебного предмета, приобретение практических навыков овладения методами практической работы с применением современных информационных технологий. Выполнения практической работы студенты производят в письменном виде. Отчет предоставляется преподавателю, ведущему данный предмет, в электронном и печатном виде.

Семинары способствуют более глубокому пониманию теоретического материала учебного курса, а также развитию, формированию и становлению различных уровней составляющих профессиональной компетентности студентов

Формы самостоятельной работы:

- Ознакомление и работа с «ЭБС IPRbooks».
- Подготовка к семинару.
- Подготовка к собеседованию.

- Подготовка и написание реферата/доклада.
 - Подготовка к экзамену.
- Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося.

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

При реализации преподавания дисциплины в Институте предусмотрено наличие материально-технической базы, соответствующей действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам:

| Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе помещения для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий и используемого программного обеспечения |
|--|
| <p>Учебная аудитория для занятий лекционного типа, групповых и индивидуальных консультаций текущего контроля и промежуточной аттестации (ауд.111)</p> <p>Специализированная учебная мебель: стол на 2 посадочных места (20шт.), стул (40 шт.), стол преподавателя (1шт.), кафедра для чтения лекций (1шт.), доска меловая (1шт.).</p> <p>ТСО: компьютеры с подключением к сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду организации, видеопроекторное оборудование – проектор EPSON и экран.</p> <p>Наборы учебно-наглядных пособий: схемы, рисунки, презентация по дисциплине «Бизнес-планирование» на флеш-носителях</p> <p>Перечень лицензионного программного обеспечения: MicrosoftServerOpenLicense (лицензия№ 43817628 от 18.04.2008 бессрочно) Microsoft Office 2010 – Academic License № 60199945 от 08.11.2011 (бессрочно) Консультант плюс - договор № 62794 от 18. 06.2020 г. (сроком на 1 год) Radmin 3 - договор № 1546 от 22.10.18 г. (бессрочно) Radmin 3 - договор № 1719 от 20.11.18 г. (бессрочно) Система антиплагиат ВКР-ВУЗ - договор № 6604/20 от 26.03.2020 г (сроком на 1 год) Информационно-аналитическая система SCIENCE INDEX - договор № SIO-932/2019 от 15.11.2019г. (сроком на 1 год) Программное обеспечение «Интернет-расширение информационной системы» - лицензионный договор № 4061 на программное обеспечение от 28.03.2017г. (бессрочно)</p> |
| <p>Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа и выполнения курсовых работ(ауд.301)</p> <p>Специализированная учебная мебель: стол на 2 посадочных места (7шт.), стул (14 шт.), стол преподавателя (1шт.), кафедра для чтения лекций (1шт.), доска меловая (1шт.), стеклянная витрина (1 шт.)</p> <p>ТСО: ноутбук Lenovo с подключением к сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду организации,</p> |

Переносное видеопроекторное оборудование – проектор EPSON и экран.

Наборы учебно-наглядных пособий:

схемы, рисунки, презентация по дисциплине «Бизнес-планирование» на флеш-носителях

Перечень лицензионного программного обеспечения:

Microsoft Server Open License (лицензия № 43817628 от 18.04.2008 бессрочно)

Microsoft Office 2010 – Academic License № 60199945 от 08.11.2011 (бессрочно)

Консультант плюс - договор № 62794 от 18.06.2020 г. (сроком на 1 год)

Radmin 3 - договор № 1546 от 22.10.18 г. (бессрочно)

Radmin 3 - договор № 1719 от 20.11.18 г. (бессрочно)

Система антиплагиат ВКР-ВУЗ - договор № 6604/20 от 26.03.2020 г (сроком на 1 год)

Информационно-аналитическая система SCIENCE INDEX - договор № SIO-932/2019 от 15.11.2019 г. (сроком на 1 год)

Программное обеспечение «Интернет-расширение информационной системы» - лицензионный договор № 4061 на программное обеспечение от 28.03.2017 г. (бессрочно)

Учебная аудитория для занятий семинарского типа и выполнения лабораторных работ (ауд.404)

Бизнес-инкубатор

Специализированная учебная мебель:

стол на 2 посадочных мест а(7шт.), стул (14 шт.),

стол преподавателя (1шт.),

мобильная аудиторная доска.

ТСО: ноутбук Lenovo с подключением к сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду организации,

Переносное видеопроекторное оборудование – проектор EPSON и экран.

Наборы учебно-наглядных пособий:

схемы, рисунки, презентация по дисциплине «Бизнес-планирование» на флеш-носителях

Перечень лицензионного программного обеспечения:

Microsoft Server Open License (лицензия № 43817628 от 18.04.2008 бессрочно)

Microsoft Office 2010 – Academic License № 60199945 от 08.11.2011 (бессрочно)

Консультант плюс - договор № 62794 от 18.06.2020 г. (сроком на 1 год)

Radmin 3 - договор № 1546 от 22.10.18 г. (бессрочно)

Radmin 3 - договор № 1719 от 20.11.18 г. (бессрочно)

Система антиплагиат ВКР-ВУЗ - договор № 6604/20 от 26.03.2020 г (сроком на 1 год)

Информационно-аналитическая система SCIENCE INDEX - договор № SIO-932/2019 от 15.11.2019 г. (сроком на 1 год)

Программное обеспечение «Интернет-расширение информационной системы» - лицензионный договор № 4061 на программное обеспечение от 28.03.2017 г. (бессрочно)

Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования(пом.104)

стеллажи,

рабочие столы,

инвентарь и инструменты для ремонта и профилактики оборудования.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд.206)

Специализированная учебная мебель:

стол на 2 посадочных места (10шт.),

стул (20 шт.).

ТСО: автоматизированные рабочие места студентов с возможностью выхода в информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду организации

Перечень лицензионного программного обеспечения:

Microsoft Server Open License (лицензия № 43817628 от 18.04.2008 бессрочно)

Microsoft Office 2010 – Academic License № 60199945 от 08.11.2011 (бессрочно)
Консультант плюс - договор № 62794 от 18. 06.2020 г. (сроком на 1 год)
Radmin 3 - договор № 1546 от 22.10.18 г. (бессрочно)
Radmin 3 - договор № 1719 от 20.11.18 г. (бессрочно)
Система антиплагиат ВКР-ВУЗ - договор № 6604/20 от 26.03.2020 г (сроком на 1 год)
Информационно-аналитическая система SCIENCE INDEX - договор № SIO-932/2019 от 15.11.2019г. (сроком на 1 год)
Программное обеспечение «Интернет-расширение информационной системы» - лицензионный договор № 4061 на программное обеспечение от 28.03.2017г. (бессрочно)

Помещение для самостоятельной работы обучающихся: читальный зал (**ауд.210**)

Специализированная учебная мебель:

стол на 2 посадочных места (10шт.),

стул (20 шт.),

стол преподавателя (1шт.),

стеллаж книжный (7шт.).

ТСО: автоматизированные рабочие места студентов с возможностью выхода в информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду организации, и специализированным программным обеспечением для блокировки сайтов экстремистского содержания (6шт.), принтер (1шт.).

Перечень лицензионного программного обеспечения:

Microsoft Server Open License (лицензия№ 43817628 от 18.04.2008 бессрочно)

Microsoft Office 2010 – Academic License № 60199945 от 08.11.2011 (бессрочно)

Консультант плюс - договор № 62794 от 18. 06.2020 г. (сроком на 1 год)

Radmin 3 - договор № 1546 от 22.10.18 г. (бессрочно)

Radmin 3 - договор № 1719 от 20.11.18 г. (бессрочно)

Система антиплагиат ВКР-ВУЗ - договор № 6604/20 от 26.03.2020 г (сроком на 1 год)

Информационно-аналитическая система SCIENCE INDEX - договор № SIO-932/2019 от 15.11.2019г. (сроком на 1 год)

Программное обеспечение «Интернет-расширение информационной системы» - лицензионный договор № 4061 на программное обеспечение от 28.03.2017г. (бессрочно)

11. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В процессе освоения дисциплины используются следующие образовательные технологии:

Лекции (аудиторные, внеаудиторные),

заслушивание докладов (рефератов), их обсуждение,

практические занятия,

разбор конкретных правовых коллизий,

индивидуальные консультации, самостоятельная работа обучающегося.

- семинары, вебинары,

- круглые столы и и.п.;

- самостоятельная работа обучающихся, в которую входит освоение теоретического материала, подготовка к практическим/лабораторным занятиям, выполнение указанных выше письменных/устных заданий, работа с литературой.

12. ОСОБЕННОСТИ ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАДАНИЙ ОБУЧАЮЩИМИСЯ-ИНВАЛИДАМИ И ЛИЦАМИ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Особые условия обучения и направления работы с инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья (далее обобщающиеся с ограниченными возможностями здоровья) определены на основании:

- Закона РФ от 29.12.2012г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
 - Закона РФ от 24.11.1995 г. № 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации»;
 - Приказа Минобрнауки России от 05.04.2017 № 301 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры»;
 - приказа Министерства образования и науки РФ от 14.06.2013г. № 464 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования»;
 - приказа Министерства образования и науки РФ от 16 августа 2013 г. № 968 «Порядок проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»;
 - методических рекомендаций по организации образовательного процесса для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в образовательных организациях высшего образования, в том числе оснащенности образовательного процесса (утв. Минобрнауки России 08.04.2014 № АК-44/05вн).
- Локальные акты ИДНК.

Под специальными условиями для получения образования обучающимися с ограниченными возможностями здоровья понимаются условия обучения, воспитания и развития таких обучающихся, включающие в себя использование адаптированных образовательных программ и методов обучения и воспитания, специальных учебников, учебных пособий и дидактических материалов, специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего необходимую техническую помощь, проведение групповых и индивидуальных коррекционных занятий, обеспечение доступа в здания вуза и другие условия, без которых невозможно или затруднено освоение образовательных программ обучающихся с ограниченными возможностями здоровья.

Обучение лиц организовано как инклюзивно, так и в отдельных группах.

Для незрячих и слабовидящих: весь необходимый для изучения материал, согласно учебному плану (в том числе, для обучающихся по индивидуальным учебным планам) предоставляется в электронном виде на диске.

Для слабовидящих обучающихся обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс; при необходимости предоставляется увеличивающее устройство (например, видеоувеличитель электронный ручной, или иное).

Для глухих и слабослышащих, с тяжелыми нарушениями речи: обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования (система информационная для слабослышащих переносная), при необходимости предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;

Перед началом обучения проводятся консультативные занятия, позволяющие обучающимся с ограниченными возможностями адаптироваться к учебному процессу

Для обеспечения доступности образования для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья может применяться адаптированная форма обучения с элементами дистанционного обучения. Целью обучения является предоставление обучающимся возможности освоения образовательных программ непосредственно по месту жительства или временного их пребывания. При обучении, с элементами дистанционного, ведущий преподаватель осуществляет учебно-методическую помощь через консультации с использованием средств Интернет-технологий.