



**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



### **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ Б1.В.12 БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ В СЕРВИСЕ**

Направление подготовки 43.03.01 СЕРВИС

Направленность (профиль) программы: Социально-культурный сервис

Квалификация выпускника: Бакалавр

Форма обучения: очная

Год начала подготовки – 2021

Разработана

доцент кафедры экономики и управления

Т.В. Клевцова Т.В. Клевцова

Согласована

зав. выпускающей кафедрой

Е.Н. Балашова Е.Н. Балашова

Рекомендована

на заседании кафедры экономики и управления

от «28» июня 2021 г.

протокол № 10

Зав. кафедрой Т.В. Клевцова Тебиев Б.К.

Одобрена

на заседании учебно-методической  
комиссии ИДНК

от «28» июня 2021 г.

протокол № 10

Председатель УМК

ФИО ФИО

Ставрополь, 2021

## 1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

**1.1. Цель учебной дисциплины** формирование основ 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 сферы сервиса.

### 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
<b>ОПК-5</b> способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах	<b>Знать:</b> - направления и методы исследования предпринимательской среды при создании и развитии сферы сервиса (направлений деятельности, продуктов)	<b>З-1</b>
	<b>Уметь:</b> - формулировать цели создания новых организаций и составлять бизнес-план их деятельности	<b>У-1</b>
	<b>Владеть:</b> - навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов)	<b>В-1</b>
<b>ОПК-2</b> готовность к планированию производственно-хозяйственной деятельности предприятия сервиса в зависимости от изменения конъюнктуры рынка	<b>Знать:</b> - теоретические основы производственно-хозяйственной деятельности предприятия сервиса;	<b>З-2</b>
	- основные перспективы деятельности предприятия сервиса в зависимости от изменения конъюнктуры рынка и спроса потребителей.	<b>З-3</b>
	<b>Уметь:</b> - применять теоретические знания в решении конкретных задач координации предпринимательской деятельности в планировании производственно-хозяйственной	<b>У-2</b>

и спроса потребителей, в том числе с учетом социальной политики государства	деятельности предприятия сервиса;	
	- определять оптимальную стратегию и тактику задач к планированию производственно-хозяйственной деятельности предприятия сервиса в зависимости от изменения конъюнктуры рынка и спроса потребителей.	<b>У-3</b>
	<b>Владеть:</b>	
	- навыками планирования производственно-хозяйственной деятельности предприятия сервиса;	<b>В-2</b>
	- способами изучения изменения конъюнктуры рынка и спроса потребителей, в том числе с учетом социальной политики государства.	<b>В-3</b>

### 3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина Б1.В.12 «Бизнес-планирование в сервисе» относится к вариативной части дисциплин Блока 1 ОПОП направления подготовки 43.03.01 Сервис.

### 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	4 курс, 7 семестр	5 курс
<b>Контактная работа</b> обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий (всего), в том числе:	<b>36</b>	<b>8</b>
Лекции	18	4
Практические занятия	18	4
<b>Самостоятельная работа</b>	<b>144</b>	<b>168</b>
Вид промежуточной аттестации – <b>зачет</b>	-	4
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>	<b>180</b>	<b>180</b>

### 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	Лекции	Практические занятия	СР	Форма контроля
-----------------------------	--------	----------------------	----	----------------

4 курс, 7 семестр				
1. Основы бизнес-планирования на предприятии.	2		12	устный опрос, письменные задания, контрольные работы, написание рефератов, тестирование
2. Основные положения разработки бизнес – плана.	2		12	устный опрос, письменные задания, контрольные работы, написание рефератов, тестирование
3. Описание предприятия и отрасли.	2		12	устный опрос, письменные задания, контрольные работы, написание рефератов, тестирование
4. Характеристика продукции, работ и услуг.	2	2	12	устный опрос, письменные задания, контрольные работы, написание рефератов, тестирование
5. Исследования и анализ рынка сбыта.	2	2	12	устный опрос, письменные задания, контрольные работы, написание рефератов, тестирование
6. Конкуренция предприятия и конкурентное преимущество.	2	2	12	устный опрос, письменные задания, контрольные работы, написание рефератов, тестирование
7. План маркетинга.	2	2	12	устный опрос, письменные задания, контрольные работы, написание рефератов, тестирование
8. План производства.	2	2	12	устный опрос, письменные задания, контрольные работы, написание рефератов, тестирование
9. Организационный план.	2	2	12	устный опрос, письменные задания, контрольные работы, написание рефератов, тестирование
10. Финансовый план.		2	12	устный опрос, письменные задания, контрольные работы, написание рефератов,

				тестирование
11. Финансовая стратегия предприятия.		2	12	устный опрос, письменные задания, контрольные работы, написание рефератов, тестирование
12. Потенциальные риски.		2	12	устный опрос, письменные задания, контрольные работы, написание рефератов, тестирование
<b>Итого</b>		<b>18</b>	<b>144</b>	

### 5.1.2. Структура учебной дисциплины заочная форма обучения

Наименование тем дисциплины	Лекции	Практические занятия	СР	Форма контроля
5 курс				
1. Основы бизнес-планирования на предприятии.	2		14	устный опрос, письменные задания, контрольные работы, написание рефератов, тестирование
2. Основные положения разработки бизнес – плана.	2		14	устный опрос, письменные задания, контрольные работы, написание рефератов, тестирование
3. Описание предприятия и отрасли.			14	устный опрос, письменные задания, контрольные работы, написание рефератов, тестирование
4. Характеристика продукции, работ и услуг.			14	устный опрос, письменные задания, контрольные работы, написание рефератов, тестирование
5. Исследования и анализ рынка сбыта.			14	устный опрос, письменные задания, контрольные работы, написание рефератов, тестирование
6. Конкуренция предприятия и конкурентное преимущество.			14	устный опрос, письменные задания, контрольные работы, написание рефератов, тестирование
7. План маркетинга.			14	устный опрос, письменные задания, контрольные работы,

				написание рефератов, тестирование
8. План производства.			14	устный опрос, письменные задания, контрольные работы, написание рефератов, тестирование
9. Организационный план.			14	устный опрос, письменные задания, контрольные работы, написание рефератов, тестирование
10. Финансовый план.			14	устный опрос, письменные задания, контрольные работы, написание рефератов, тестирование
11. Финансовая стратегия предприятия.		2	14	устный опрос, письменные задания, контрольные работы, написание рефератов, тестирование
12. Потенциальные риски.		2	14	устный опрос, письменные задания, контрольные работы, написание рефератов, тестирование
<b>Итого</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>168</b>	

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	З-3, У-1, У-2

	предприятия (SWOT – анализ). Формирование стратегии развития предприятия. Формулировка целей бизнеса. Миссия и ее основные составляющие. Основные цели предприятия.	
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 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.	З-3, У-1, У-2, В-1
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 дизайнерской 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.	У-3, В-1, В-2, В-3

	Правовое обеспечение деятельности фирмы.	
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. Портфельные инвестиции. Источники финансирования бизнес-плана.	У-3, В-1, В-2, В-3
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

## Планы практических занятий

### 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

### 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

### **Практическое занятие 3**

#### **Описание предприятия и отрасли - 3-3, 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

### **Практическое занятие 4**

#### **Характеристика продукции, работ и услуг - 3-3, 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

**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

### **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

### **Практическое занятие 7**

#### **План маркетинга - 3-3, 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

**Практическое занятие 8**  
**План производства - З-З, 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

**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

**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

**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

**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

**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
1. Основы бизнес-планирования на предприятии	12	14	собеседование	3-1, 3-2, 3-3

2. Основные положения разработки бизнес – плана	12	14	собеседование	3-1, 3-2, 3-3, У-1
3. Описание предприятия и отрасли	12	14	собеседование	3-3, У-1, У-2
4. Характеристика продукции, работ и услуг	12	14	собеседование	3-3, У-1, У-2
5. Исследования и анализ рынка сбыта	12	14	собеседование	3-3, У-1, У-2, В-1
6. Конкуренция предприятия и конкурентное преимущество	12	14	собеседование	3-3, У-1, У-2, В-1
7. План маркетинга	12	14	собеседование	3-3, У-1, У-2, В-1
8. План производства	12	14	собеседование	3-3, У-1, У-2, В-1
9. Организационный план	12	14	собеседование	У-3, В-1, В-2, В-3
10. Финансовый план	12	14	собеседование	У-3, В-1, В-2, В-3
11. Финансовая стратегия предприятия	12	14	собеседование	У-3, В-1, В-2, В-3
12. Потенциальные риски	12	14	собеседование	У-3, В-1, В-2, В-3
<b>Трудоемкость дисциплины за семестр</b>	<b>144</b>	<b>168</b>		

### **6.1 Задания для самостоятельной работы студентов**

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

##### **Задания для самостоятельной работы студентов:**

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 студентов:**

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 студентов:**

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 - З-З, У-1, У-2**

**Задания для самостоятельной работы студентов:**

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 - З-З, У-1, У-2, В-1**

**Задания для самостоятельной работы студентов:**

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-З, У-1, У-2, В-1**

**Задания для самостоятельной работы студентов:**

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 студентов:**

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 студентов:**

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 студентов:**

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 студентов:**

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 студентов:**

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 студентов:**

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 в сервисе» 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

#### **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 студентов 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 студентов 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**

Не менее, чем за 1 неделю до тестирования, преподаватель должен определить студентам 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 студенту отводится по 2 минуты на каждое задание. По завершении тестирования студент может еще раз проверить все свои ответы на задания и при необходимости внести корректировки. Определение оценки за выполненное студентом тестовое задание, осуществляется преподавателем, а результат выдается немедленно по завершении тестирования. При проведении тестирования не разрешается пользоваться конспектами лекций, учебниками, законами и иными нормативными актами.

#### **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. Графиком 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 - 3-3, 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 намерена 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.....?
- главной функцией бизнес-плана;
  - главной целью бизнес-плана;
  - главной задачей бизнес-плана.
4. Укажите один из разделов бизнес-плана, в котором собирается и анализируется вся информация о продукции?
- описание предприятия и отрасли;
  - характеристика продукции, работ и услуг;
  - план производства.
5. Бизнес-план может быть хорошей..... для предполагаемого бизнеса, создавая деловую репутацию и являясь визитной карточкой организации (вставьте пропущенное слово).
6. В каком из разделов бизнес-планирования предусматривает "скользящий характер" планирования?
- непрерывности;
  - многовариантности;
  - участия.
7. В каком разделе бизнес-плана определяются источники финансирования и эффективности проекта?
- финансовая стратегия;
  - финансовый план;
  - аннотация.
8. Выход фирмы на внешний рынок и привлечение иностранных инвестиций является.....?
- главной функцией бизнес-планирования;
  - главной миссией бизнес-планирования;
  - главной задачей бизнес-планирования.
9. Расположите в правильной последовательности структуру бизнес-плана.
- план маркетинга;
  - конкуренция и конкурентное преимущество;
  - описание предприятия и отрасли;
  - исследование и анализ рынка сбыта;
  - организационный план.
  - финансовый план;
  - финансовая стратегия;
  - потенциальные риски;
  - концепция бизнеса (резюме);
  - характеристика продукции, работ и услуг;
  - 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?
- функция планирования;
  - функция использования;
  - функция координирования.
12. В какой из стадий бизнес-планирования формируется перспективность бизнес - идеи?
- 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?
- экономические, политические и демографические;
  - научно-технические, экономические и организационно-правовые;
  - экономические, социальные и стратегические.
5. Завоевание рынка, рентабельность, финансовая устойчивость, социальные цели, престиж и позиция на рынке - все это является.....?
- основными факторами фирмы;
  - основными целями предприятия;
  - основными задачами фирмы.
6. Какие из ниже перечисленных вариантов ответа не относятся к факторам привлекательности товара для потребителя?
- цена;
  - качество;
  - упаковка;
  - марка;
  - 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?
- характеристика продукции, работ и услуг;
  - план маркетинга;
  - исследование и анализ рынка сбыта.
9. По сфере общественного производства рынки классифицируются на:
- рынок товаров материального производства;
  - рынок товаров духовного производства;
- I.**
- рынок товаров долговременного пользования;
  - рынок товаров краткосрочного пользования;
- II.**
- рынок товаров специализированного производства;
  - рынок товаров масштабного производства.
10. По объему реализации товара рынки классифицируются на:
- широкомасштабный;
    - избирательный;
    - классический;
  - основной;
    - выборочный;
    - вспомогательный;
  - дополнительный;
    - внутренний;
    - главный.
11. Процесс разделения рынка на гомогенные группы покупателей называется.....?
- исследование рынка;
  - конъюнктура рынка;
  - сегментация рынка.
12. К каким признакам сегментации относятся следующие группы показателей:
- потребительские признаки;
  - географические признаки;
  - 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;

б. 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 непроеизводственной 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.

### **7.1.2.3. Примерная тематика рефератов**

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.

#### **Критерии оценки при проведении опроса по дисциплине**

Оценка за ответ	Критерии
Отлично	<p>Выставляется обучающемуся, если:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов;</li> <li>- исчерпывающее, последовательно, четко и логически излагает теоретический материал;</li> <li>- свободно справляется с решением задач, вопросами и другими видами задач;</li> <li>- использует в ответе дополнительный материал;</li> <li>- все задания, предусмотренные учебной программой выполнены;</li> <li>- анализирует полученные результаты;</li> <li>- проявляет самостоятельность при выполнении практических заданий.</li> </ul>
Хорошо	<p>Выставляется обучающемуся, если:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- теоретическое содержание курса освоено полностью;</li> <li>- необходимые практические компетенции в основном сформированы;</li> <li>- все предусмотренные учебной программой обучения практические задания выполнены, но в них имеются ошибки и неточности;</li> </ul>

	<p>- при ответе на поставленный вопрос студент не отвечает аргументировано и полно.</p> <p>- знает твердо лекционный материал, грамотно и по существу отвечает на основные понятия.</p>
Удовлетворительно	<p>Выставляет обучающемуся, если:</p> <p>- теоретическое содержание курса освоено частично, но проблемы не носят существенного характера;</p> <p>- большинство предусмотренных учебной программой заданий выполнено, но допускаются не точности в определении формулировки;</p> <p>- наблюдается нарушение логической последовательности.</p>
Неудовлетворительно	<p>Выставляет обучающемуся, если:</p> <p>- не знает значительной части программного материала;</p> <p>- допускает существенные ошибки;</p> <p>- неуверенно выполняет практические задания;</p> <p>- так же не сформированы практические компетенции;</p> <p>- отказ от ответа или отсутствие ответа.</p>

### Критерии оценки письменных ответов, при написании контрольных работ по дисциплине

Оценка за ответ	Характеристика ответа
Отлично	<p>Ответы на поставленные вопросы излагаются логично, последовательно и не требуют дополнительных пояснений. Делаются обоснованные выводы. Демонстрируются глубокие знания нормативно-правовых документов, регламентирующих профессиональную деятельность. Соблюдаются нормы литературной речи. Оценка “отлично” предполагает глубокое знание всех теории, понимание всех явлений и процессов, умение грамотно оперировать научными категориями. Ответ обучающегося на каждый вопрос должен быть развернутым, уверенным, содержать достаточно четкие формулировки, подтверждаться графиками, цифрами или фактическими примерами. Такой ответ должен продемонстрировать знание материала лекций, базового учебника и дополнительной литературы. Оценка “отлично” выставляется только при полных ответах на все основные и дополнительные вопросы.</p> <p>Оценка 5 (“отлично”) ставится обучающимся, которые при ответе:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• обнаруживают всестороннее систематическое и глубокое знание программного материала;</li> <li>• демонстрируют знание современной учебной и научной литературы;</li> <li>• способны творчески применять знание теории к решению профессиональных задач;</li> <li>• владеют понятийным аппаратом;</li> <li>• демонстрируют способность к анализу и сопоставлению различных подходов к решению заявленной в билете проблематики;</li> </ul>
Хорошо	<p>Ответы на поставленные вопросы излагаются систематизировано и последовательно. Материал излагается уверенно. Демонстрируется умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер. Соблюдаются нормы литературной речи. Оценка “хорошо” ставится обучающемуся за правильные ответы на</p>

	<p>вопросы, знание основных характеристик раскрываемых категорий в рамках рекомендованного учебниками и положений, данных на лекциях. Обязательно понимание взаимосвязей между явлениями и процессами, знание основных закономерностей.</p> <p>Оценка 4 (“хорошо”) ставится обучающимся, которые при ответе:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• обнаруживают твёрдое знание программного материала;</li> <li>• усвоили основную и наиболее значимую дополнительную литературу;</li> <li>• способны применять знание теории к решению задач профессионального характера;</li> <li>• допускают отдельные погрешности и неточности при ответе.</li> </ul>
Удовлетворительно	<p>Допускаются нарушения в последовательности изложения. Демонстрируются поверхностные знания вопроса. Имеются затруднения с выводами. Допускаются нарушения норм литературной речи.</p> <p>Оценка “удовлетворительно” предполагает ответ только в рамках лекционного курса, который показывает знание сущности основных категорий науки. Как правило, такой ответ краток, приводимые формулировки являются недостаточно четкими, нечетки, в ответах допускаются неточности. Положительная оценка может быть поставлена при условии понимания студентом сущности основных категорий по рассматриваемому и дополнительным вопросам.</p>
Неудовлетворительно	<p>Материал излагается непоследовательно, сбивчиво, не представляет определенной системы знаний. Имеются заметные нарушения норм литературной речи.</p> <p>Оценка “неудовлетворительно” предполагает, что студент не разобрался с основными вопросами изученных в процессе обучения курсов, не понимает сущности процессов и явлений, не может ответить на простые вопросы типа “что это такое?” и “почему существует это явление?”. Оценка 2 (“неудовлетворительно”) ставится обучающимся, которые при ответе:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• обнаруживают значительные пробелы в знаниях основного программного материала;</li> <li>• допускают принципиальные ошибки в ответе на вопросы поставленные в задании;</li> </ul>

#### **Критерии оценки написания и представления реферата обучающимся**

Оценка за ответ	Критерии
Отлично	<p>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</p>

	все требования к оформлению доклада.
Хорошо	оценивается доклад, в которой: 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.

#### **Критерии оценки образовательных достижений для тестовых материалов**

<b>Коэффициент К (%)</b>	<b>Оценка</b>	<b>Критерии оценки</b>
Свыше 80% правильных ответов	«отлично»	Глубокое познание в освоенном материале
Свыше 70% правильных ответов	«хорошо»	Материал освоен полностью, без существенных ошибок
Свыше 50% правильных ответов	«удовлетворительно»	Материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях
Менее 50% правильных ответов	«неудовлетворительно»	Материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня

### **7.2. Промежуточная аттестация**

#### **7.2.1. Формы промежуточной аттестации успеваемости обучающихся**

Промежуточная аттестация по дисциплине «Бизнес планирование в сервисе» завершает изучение курса и проходит в виде зачета в 7 семестре. На заочной форме обучения зачет проходит на 5 курсе.

Зачет проводится после завершения теоретического или практического изучения материала по изучаемой дисциплине.

Целью зачета является: оценка профессиональной подготовленности обучающегося к самостоятельной работе; инициативность в работе, наблюдательность, умение использовать теоретические знания в профессиональной деятельности; умение квалифицированно выполнять этапы учебного процесса.

При систематической работе обучающегося в течение всего семестра (посещение всех обязательных аудиторных занятий, регулярное изучение лекционного материала, успешное выполнение в установленные сроки аудиторных и домашних заданий, самостоятельных и контрольных работ, активное участие в семинарах и т.д.) преподавателю предоставляется право выставлять отметку о зачете без опроса обучающегося.

Зачет проводится в устной форме. Преподаватель выбирает из списка вопросов по два вопроса и объявляет обучающемуся их номера. Обучающемуся дается 10-15 минут на подготовку, после чего он приступает к ответу. Студенты, имеющие неудовлетворительные оценки по отдельным занятиям, отвечают, кроме основных вопросов, еще по дополнительному вопросу по данному разделу.

### 7.2.1 Примерные вопросы для промежуточной аттестации по дисциплине

Перечень примерных вопросов к зачету	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»	З-1, З-2, З-3, У-1
10. Формирования стратегии развития предприятия.	З-3, У-1, У-2
11. Формулировка целей бизнеса.	З-3, У-1, У-2
12. Характеристика услуг и продукции.	З-3, У-1, У-2
13. Классификация и структура рынка.	З-3, У-1, У-2
14. Оценка конъюнктуры рынка.	З-3, У-1, У-2, В-1
15. Отбор целевых рынков.	З-3, У-1, У-2, В-1
16. Позиционирование целевых рынков.	З-3, У-1, У-2, В-1
17. Методы прогнозирования бизнес - планирования.	З-3, У-1, У-2, В-1
18. Анализ сильных и слабых сторон предприятия.	З-3, У-1, У-2, В-1
19. Оценка конкурентоспособности продукции и услуг.	З-3, У-1, У-2, В-1
20. Оценка конкурентоспособности предприятия.	З-3, У-1, У-2, В-1
21. Конкурентные преимущества продукции, работ и услуг предприятия.	З-3, У-1, У-2, В-1
22. Структура и содержание раздела бизнес-плана «Плана маркетинга».	З-3, У-1, У-2, В-1
23. Стратегия маркетинга.	З-3, У-1, У-2, В-1
24. Товарная политика.	З-3, У-1, У-2, В-1
25. Ценовая политика.	З-3, У-1, У-2, В-1
26. Стратегия ценообразования: возможные варианты.	З-3, У-1, У-2, В-1
27. Сбытовая политика.	З-3, У-1, У-2, В-1
28. Коммуникативная политика.	З-3, У-1, У-2, В-1
29. Бюджет маркетинга.	З-3, У-1, У-2, В-1
30. «План производства» - один из разделов бизнес-плана.	З-3, У-1, У-2, В-1
31. Содержание организационного плана бизнес-плана вновь создаваемой фирмы.	У-3, В-1, В-2, В-3
32. Выбор организационно-правовой формы предпринимательской	У-3, В-1, В-2, В-3

деятельности в юридическом разделе бизнес-плана.	
33. Сущность и содержание юридического оформления создания собственного дела.	У-3, В-1, В-2, В-3
34. Порядок проведения учредительного собрания юридического лица.	У-3, В-1, В-2, В-3
35. Характеристика учредительных документов акционерного общества.	У-3, В-1, В-2, В-3
36. Характеристика учредительных документов общества с ограниченной ответственностью.	У-3, В-1, В-2, В-3
37. Порядок государственной регистрации вновь создаваемой фирмы.	У-3, В-1, В-2, В-3
38. Порядок регистрации товарного знака и знака обслуживания.	У-3, В-1, В-2, В-3
39. Порядок лицензирования деятельности фирмы, индивидуального предпринимателя.	У-3, В-1, В-2, В-3
40. Сущность и содержание технического регулирования качества товаров (работ, услуг) вновь создаваемой фирмы.	У-3, В-1, В-2, В-3
41. Понятие, виды и порядок заключения договоров.	У-3, В-1, В-2, В-3
42. Особенности договоров продажи, аренды предприятия и франчайзинга.	У-3, В-1, В-2, В-3
43. Порядок открытия предпринимателем счетов в банках.	У-3, В-1, В-2, В-3
44. Оценка риска и лимитирующих факторов в бизнес-плане.	У-3, В-1, В-2, В-3
45. Методы планирования, используемые в организационном разделе бизнес-плана.	У-3, В-1, В-2, В-3
46. Расчет потребности в трудовых ресурсах, необходимых для реализации бизнес-плана.	У-3, В-1, В-2, В-3
47. Содержание юридического раздела бизнес-плана.	У-3, В-1, В-2, В-3
48. Структура и содержание раздела бизнес-плана «Финансовый план».	У-3, В-1, В-2, В-3
49. Финансово-экономические результаты деятельности предприятия.	У-3, В-1, В-2, В-3
50. Планирование основных финансовых показателей.	У-3, В-1, В-2, В-3
51. Содержание баланса в бизнес-плане.	У-3, В-1, В-2, В-3
52. Методы финансового прогнозирования.	У-3, В-1, В-2, В-3
53. Финансовая оценка проекта.	У-3, В-1, В-2, В-3
54. Прогноз запаса финансовой прочности.	У-3, В-1, В-2, В-3
55. Структура и содержание раздела бизнес-плана «Финансовая стратегия».	У-3, В-1, В-2, В-3
56. Потребность в инвестициях и источники их финансирования.	У-3, В-1, В-2, В-3
57. Оценка эффективности проекта в целом.	У-3, В-1, В-2, В-3
58. Коммерческая эффективность проекта.	У-3, В-1, В-2, В-3
59. Общественная (социально-экономическая) эффективность проекта.	У-3, В-1, В-2, В-3
60. Анализ безубыточности вновь создаваемой фирмы.	У-3, В-1, В-2, В-3
61. Стратегия достижения безубыточности фирмы.	У-3, В-1, В-2, В-3
62. Стратегия финансирования деятельности фирмы.	У-3, В-1, В-2, В-3
63. Оценка эффективности участия в проекте.	У-3, В-1, В-2, В-3
64. Основные направления инвестиционной деятельности.	У-3, В-1, В-2, В-3
65. Правила оформления инвестиционной заявки.	У-3, В-1, В-2, В-3
66. Структура и содержание раздела бизнес-плана	У-3, В-1, В-2, В-3

«Потенциальные риски».	
67. Сущность, содержание и виды рисков.	У-3, В-1, В-2, В-3
68. Анализ и оценка рисков.	У-3, В-1, В-2, В-3
69. Источники финансирования инвестиционной деятельности.	У-3, В-1, В-2, В-3
70. Организационные меры по профилактике и ликвидации рисков.	У-3, В-1, В-2, В-3
71. Оценка риска проекта.	У-3, В-1, В-2, В-3
72. Оценка потерь риска.	У-3, В-1, В-2, В-3
73. Тип области риска проекта.	У-3, В-1, В-2, В-3
74. Компьютерные технологии разработки бизнес-плана. Использование ресурсов Интернета.	У-3, В-1, В-2, В-3

### 7.2.3. Критерии оценки для проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Оценки на зачете выставляются в системе «зачтено – не зачтено»

№ п/п	Оценка за ответ	Характеристика ответа
1.	<b>Зачтено</b>	Достаточный объем знаний в рамках изучения дисциплины. В ответе используется научная терминология. Стилистическое и логическое изложение ответа на вопрос правильное. Умеет делать выводы без существенных ошибок. Владеет инструментарием изучаемой дисциплины, умеет его использовать в решении стандартных (типовых) задач. Ориентируется в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине. Активен на практических (лабораторных) занятиях, допустимый уровень культуры исполнения заданий.
2.	<b>Не зачтено</b>	Не достаточно полный объем знаний в рамках изучения дисциплины. Цели не достигнуты. В ответе не используется научная терминология. Изложение ответа на вопрос с существенными стилистическими и логическими ошибками. Не умеет делать выводы по результатам изучения дисциплины. Слабое владение инструментарием изучаемой дисциплины, не компетентность в решении стандартных (типовых) задач. Не умеет ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине. Пассивность на практических (лабораторных) занятиях, низкий уровень культуры исполнения заданий. Не сформированы компетенции, умения и навыки. Отказ от ответа или отсутствие ответа.

## 8. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

### 8.1. Основная литература:

1. Бизнес-планирование [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Менеджмент» / В.З. Черняк [и др.]. - 4-е изд. - Электрон. текстовые данные. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2019. - 591 с. - 978-5-238-01812-6. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71209.html>
2. Орлова П.И. Бизнес-планирование [Электронный ресурс] : учебник для бакалавров / П.И. Орлова. - 2-е изд. - Электрон. текстовые данные. - М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2020. - 286 с. - 978-5-394-02432-0. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/75227.html>



## 8.2. Дополнительная литература

1. Бизнес-планирование [Электронный ресурс] : учебное пособие / Ю.Ю. Костюхин [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — М. : Издательский Дом МИСиС, 2018. — 104 с. — 978-5-906846-63-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/78557.html>
2. Бизнес-планирование: учебник/ Под ред. проф. Т.Г. Попадюк. - М.: Вузовский учебник: Инфра-М, 2019. - 296с.
3. Ермакова Ж.А. Бизнес-план предприятий сервиса [Электронный ресурс] : методические указания по подготовке курсовой работы / Ж.А. Ермакова. — Электрон. текстовые данные. — Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2018. — 30 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/50037.html>
4. Мазилкина Е.И. Бизнес-планирование [Электронный ресурс] : учебное пособие для бакалавров / Е.И. Мазилкина. - Электрон. текстовые данные. - Саратов: Вузовское образование, 2019. - 336 с. - 978-5-4487-0007-1. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/63198.html>
5. Стрекалова Н.Д. Бизнес – планирование: учеб. пособие (+CD ). –СПб.: Питер,2013. – 352 с.
6. Шкурко В.Е. Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] : учебное пособие / В.Е. Шкурко, И.Ю. Иикитина. — Электрон. текстовые данные. — Екатеринбург: Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2018. — 172 с. — 978-5-7996-1803-2. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/65916.html>

## 9. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ ИНФОРМАЦИОННО - ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

- Электронно – библиотечная система «ЭБС «IPRbooks» <http://www.iprbookshop.ru>
- Электронно – библиотечная система Государственного бюджетного учреждения культуры Ставропольского края «Ставропольская краевая универсальная научная библиотека им. М. Ю. Лермонтова» (ГБУК «СКУНБ им. Лермонтова»). <http://www.skunb.ru>
- Информационно-правовая система «Консультант +».<http://www.consultant.ru/>
- Федеральный портал «Российское образование» <http://www.edu.ru/>
- – научная электронная библиотека – полнотекстовые журналы на русском и иностранных языках [www.elibrary.ru](http://www.elibrary.ru)
- Минэкономразвития СК <http://minfin.ru/ru/>
- Министерство экономического развития Российской Федерации <http://economy.gov.ru/>
- Профессиональные базы данных [www.hotel-lib.ru](http://www.hotel-lib.ru) , [www.servicology.ru](http://www.servicology.ru) <http://www.rbc.ru> , <http://www.marketologi.ru>

## 10. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

### 10.1. Общие методические указания по изучению курса

При изучении дисциплины «Бизнес планирование в сервисе», обучающиеся знакомятся с темами курса в соответствии с учебно-тематическим планом на лекционных и практических занятиях. 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 рефераты (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 практическим занятиям обучающийся должен начинать подготовку с литературы, отражающей концепцию курса.

Эффективность освоения дисциплины обучающимися самостоятельно связана с изучением основной, специальной литературы, 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, кабинетов кафедры, Интернет-ресурсами.

Работа обучающихся на практических занятиях предполагает достижение учебных и воспитательных целей: помочь обучающимся овладеть необходимыми теоретическими знаниями, в том числе – концепциями и терминологией учебной дисциплины; овладеть необходимыми практическими умениями и навыками; способствовать формированию активной жизненной и гражданской позиции студенчества, их ценностных ориентаций, в том числе, профессиональных.

## **10.2. Методические рекомендации по организации самостоятельной работы обучающихся**

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 обучающимися по выполнению заданий (упражнений), решению задач;
- третий этап – подведение итогов и оценка выполнения самостоятельной работы обучающихся.

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

В организации творческой деятельности обучающихся преподавателю помогают 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 обучающихся 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 обучающихся, в зависимости от цели, объема, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности, уровня умений обучающихся.

Контроль результатов внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся 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 обучающихся использовать теоретические знания при выполнении практических задач;
- наличие общеучебных и профессиональных умений и навыков;
- наличие и четкость изложения ответов;
- оформление материала в соответствии с требованиями.

### **10.3. Методические рекомендации к написанию контрольной работы**

Контрольная работа – одна из форм самостоятельной работы при изучении студентами учебного материала. Выполнение контрольной работы преследует цель научить самостоятельно работать над учебным материалом, овладеть методами современных научных исследований, а также приучить к точному изложению своих мыслей, к умению делать определенные выводы и обобщения на основе изученного материала. Кроме того, она служит для студентов средством контроля усвоения курса. По дисциплине «Бизнес планирование в сервисе» для студентов заочной формы обучения предусмотрена одна контрольная работа в форме текущего контроля успеваемости. Контрольная работа должна быть выполнена самостоятельно и должна быть правильно оформлена. Необходимо составить план контрольной работы (с указанием страниц) и список литературы. Рекомендуется перед выполнением контрольной работы ознакомиться с программой дисциплины, изучить её теоретическую часть по предлагаемому в методических указаниях списку литературы, а затем приступить к выполнению одного из 25 вариантов. Контрольная работа печатается на компьютере и оформляется на бумаге формата А4, 14 шрифтом, через 1,5 интервала. Объем печатной контрольной работы должен составлять 10-12 страниц. Страницы работы должны быть пронумерованы, к приведенным цитатам и цифровым данным должны быть сделаны ссылки.

## **11. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ**

По всем темам активно используется компьютерная техника для демонстрации слайдов с помощью программного приложения Microsoft Power Point.

На практических занятиях обучающиеся представляют презентации, подготовленные с помощью программного приложения Microsoft Power Point, подготовленные ими в часы самостоятельной работы.

Информационные технологии:

- сбор, хранение, систематизация и выдача учебной и научной информации;
- обработка текстовой, графической и эмпирической информации;
- подготовка, конструирование и презентация итогов исследовательской и аналитической деятельности;
- самостоятельный поиск дополнительного учебного и научного материала, с использованием поисковых систем и сайтов сети Интернет, электронных энциклопедий и баз данных;
- использование электронной почты преподавателей и обучающихся для рассылки, переписки и обсуждения возникших учебных проблем.

### **ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ**

- Microsoft Windows 10 (договор Microsoft Imagine premium № 1204046928 от 31.10.2020 г. сроком на 3 года).
- Libre office – open source license.
- Radmin 3 (договор №1546 от 22.10.20 г. сроком на 1 год).

## **ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПРАВОЧНЫЕ СИСТЕМЫ**

- **Операционные системы:**
- Microsoft Windows 7.1 Enterprise edition (договор Microsoft Imagine Premium № 1204046928 от 31.10.2020 сроком на 3 года).
- **Офисные пакеты:**
- Антивирусная защита Касперского (договор № 336-2018 от 14.05.2020 г. сроком на 1 год).
- Libre office – open source license.
- Microsoft Office 2010 – Academic License № 49279321 от 30.11.2013 (бессрочно) – 100 активаций.
- **Клиент – серверные приложения:**
- Консультант плюс (договор № 43559/21 от 09.06.2021 г.) сроком на 1 год.
- **Онлайн ресурсы:**
- Система антиплагиат ВКР-ВУЗ (договор № 3774/21 от 13.02.2021 г. сроком на 1 год).
- Информационно-аналитическая система SCIENCE INDEX (договор № SIO-932/2020 от 12.11.2020 г. сроком на 1 год).

## **12. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

При реализации преподавания дисциплины предусмотрено наличие материально-технической базы, обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, практической и научно-исследовательской работы обучающихся, предусмотренных учебным планом и соответствующей действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (ауд.111) **оснащенная специализированной мебелью** (стол на 2 посадочных места (20 шт.), стул (40 шт.), стол преподавателя (1 шт.), кафедра для чтения лекций (1 шт.), доска меловая (1 шт.), кондиционер (1 шт.). **Техническими средствами обучения:** компьютеры с подключением к сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду организации (8 шт.), мультимедийный проектор (1 шт.), проекционный экран (1 шт.). Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий.

**Учебная аудитория для проведения практических занятий, выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (ауд.201) оснащенная специализированной мебелью** (стол на 2 посадочных места (10 шт.), стул (20 шт.), стол преподавателя (1 шт.), доска меловая (1 шт.). **Техническими средства обучения:** компьютеры с подключением к сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду организации (10 шт.), телевизор (1 шт.).

**Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд.206), оснащенное учебной мебелью:** стол на 2 посадочных места (10 шт.), стул (20 шт.), стол преподавателя (1шт.), кафедра для чтения лекций (1шт.), доска меловая(1 шт.), **Техническими**

**средствами обучения:** компьютер (ноутбук) с подключением к сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду организации.

### **13. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**

В процессе освоения дисциплины используются следующие образовательные технологии:

#### **13.1. Стандартные методы обучения**

- практические занятия;
- письменные или устные домашние задания;
- консультации преподавателей;
- самостоятельная работа обучающихся, в которую входит освоение теоретического материала, подготовка к практическим/лабораторным занятиям, выполнение указанных выше письменных/устных заданий, работа с литературой.

#### **13.2. Методы обучения с применением интерактивных форм образовательных технологий**

- круглые столы;
- обсуждение подготовленных обучающимся рефератов;
- групповые дискуссии и проекты;
- обсуждение результатов работы студенческих исследовательских групп;
- решение кейс-стади.

### **14. 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 обучающимся 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»;
- методических рекомендаций по организации образовательного процесса для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в образовательных организациях высшего образования, в том числе оснащённости образовательного процесса (утв. Минобрнауки России 08.04.2014 № АК-44/05вн).

Под специальными условиями для получения образования обучающимся 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 обучающимся 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 обучающимся 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 обучающимся через консультации с использованием средств Интернет-технологий.

### **ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ**

№п/п	Подразделение	Фамилия	Подпись	Дата
1	Кафедра экономики и управления	Тебиев Б.К.		28.06.2021
2	Библиотека	Бугаева С.В.		28.06.2021
3	МТО	Фролова В.А.		28.06.2021