



Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
Московской области

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени дважды Героя Советского Союза, летчика-космонавта А.А. Леонова

Проректор по учебно-методической работе



УТВЕРЖДАЮ

Н.В. Бабина

«15» _____ 2022 г.

**ИНСТИТУТ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА И ИНЖЕНЕРНОГО
БИЗНЕСА**

КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ДИСЦИПЛИНЫ

«БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ»

Направление подготовки: 38.03.05 Бизнес-информатика

Профиль: Инжиниринг бизнес-процессов

Уровень высшего образования: бакалавриат

Форма обучения: очная

Королев
2022


Рабочая программа является составной частью основной профессиональной образовательной программы и проходит рецензирование со стороны работодателей в составе основной профессиональной образовательной программы. Рабочая программа актуализируется и корректируется ежегодно.

Автор: Джамалдинова М. Д. **Рабочая программа дисциплины:** «Бизнес-планирование» – Королев МО: «МГОТУ», 2022 г.

Рецензент: д.э.н., профессор Меньшикова М.А.

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки бакалавров 38.03.05 «Бизнес-информатика» и Учебного плана, утвержденного Ученым советом «МГОТУ». Протокол №9 от 12 апреля 2022 г.

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры:

Заведующий кафедрой (ФИО, ученая степень, звание, подпись)	Меньшикова М. А., д.э.н, профессор 			
Год утверждения (переутверждения)	2022	2023	2024	2025
Номер и дата протокола заседания кафедры	№ 8 от 25.03.2022			

Рабочая программа согласована:

Руководитель ОПОП ВО  к.э.н., доц. Е. И. Корженевская

Рабочая программа рекомендована на заседании УМС:

Год утверждения (переутверждения)	2022	2023	2024	2025
Номер и дата протокола заседания УМС	№7 от 15.06.2022			

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОПОП ВО

Целью изучения дисциплины является:

1. Дать студентам теоретические основы бизнес-планирования;
2. Научить студентов научным подходам к решению практических задач при разработке бизнес-плана проекта.

Основными задачами дисциплины являются:

1. Изучить основные понятия, терминологию бизнес-планирования предприятия;
2. Определить основные особенности и проблемы, связанные с бизнес-планированием;
3. Ознакомиться с существующими методами, принципами и технологиями разработки бизнес-планов на предприятии;
4. Овладеть методами разработки бизнес-планов на предприятии.

В процессе обучения студент приобретает и совершенствует следующие компетенции.

Профессиональные компетенции:

ПК-4 – способен организовывать процесс бюджетирования проекта или серии продуктов, включая контроль за платежной документацией;

ПК-9 - способен разрабатывать и презентовать планы мероприятий по внедрению кросс-функциональных процессов цифрового предприятия, оценивать экономическую эффективность их внедрения;

ПК-11 - способен к поиску новых знаний, к анализу и критическому восприятию информации с помощью цифровых средств, а также с помощью алгоритмов при работе с полученными из различных источников данные с целью эффективного использования полученной информации для решения задач (НИ).

После завершения освоения данной дисциплины студент приобретает:

трудовые действия

- владеет навыками бюджетирования, управления коммуникациями;
- использует программное обеспечение для управления проектами, работы с документами, принятия управленческих решений;
- Имеет навыки использования цифровых средств и алгоритмов работы с информацией.

необходимые умения

- Выполняет классификацию процессов и объектов окружения процесса или административного регламента, может организовывать процесс бюджетирования, организовать контроль за платежной документацией;

- руководит проектами внедрения изменений, использует программное обеспечение для управления проектами, осуществляет коммуникации, проводит рабочие совещания, находит консенсус;
- Анализирует
- информацию с целью эффективного ее использования.

необходимые знания

- Имеет знания об основах менеджмента проектов, об оценке (прогнозирование) бюджетов и графиков: методе аналогов, экспертных оценках, об управлении коммуникациями в проекте, имеет базовые навыки управления;
- Знает основы управления проектами Принципы и методы управления изменениями. Принципы и правила работы с документами. Методы принятия управленческих;
- Знает основы анализа и критического восприятия информации при работе с данными, полученными из разных источников.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Бизнес-планирование» является дисциплиной модуля «Основы бизнеса» части, формируемой участниками образовательных отношений основной профессиональной образовательной программы подготовки бакалавров по направлению 38.03.05 «Бизнес-информатика» профиль «Инжиниринг бизнес-процессов».

Дисциплина реализуется кафедрой экономики.

Дисциплина базируется на знаниях, полученных по ранее изученным дисциплинам: «Введение в профессию», «Экономика предприятия», «Экономика предпринимательской деятельности», «Оценка эффективности затрат»: УК-1, УК-10, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-4, ОПК-6, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-6, ПК-9.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с разработкой, составлением и обоснованием плана деловых операций фирмы.

Основные положения дисциплины должны быть использованы в дальнейшем при написании выпускной квалификационной работы.

3. Объем дисциплины и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144 часа. Преподавание дисциплины для студентов очной формы обучения ведется на 4-м курсе, в 7-м семестре, продолжительностью 16 недель, для очно-заочной и заочной формы - на 3-м курсе; и предусматривает проведение занятий следующих видов: лекции, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, групповые и индивидуальные консультации.

Программой предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости в форме экзамена, промежуточная аттестация в форме тестирования. Практическая подготовка- 32 часа.

Таблица 1 – Распределение общей трудоёмкости дисциплины по видам занятий

Виды занятий	Всего часов	Семестр 7	Семестр	Семестр ...	Семестр ...
Общая трудоемкость	144	144			
ОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ					
Аудиторные занятия	48	48			
Лекции (Л)	16	16			
Практические занятия (ПЗ)	32	32			
Лабораторные работы (ЛР)	–	–			
Практическая подготовка	12	12			
Самостоятельная работа	96	96			
Курсовые, расчетно-графические работы	–	–			
Контрольная работа, домашнее задание	+ –	+ –	–		
Текущий контроль знаний (7 - 8, 15 - 16 недели)	Тест	Тест			
Вид итогового контроля	Экзамен	Экзамен			

4. Содержание дисциплины

4.1. Темы дисциплины и виды занятий

Темы дисциплины и виды занятий приведены в таблице 2.

Таблица 2– Перечень тем дисциплины, видов занятий и компетенций

Наименование тем	Лекции, час Очная	Практические занятия, час Очная	Занятия в интерактивной форме, час Очная	Практическая подготовка, час. Очная	Код компетенций
Тема 1. Введение. Бизнес-план как один из основных документов инвестиционного бизнес-проекта	1	2	1	2	ПК-4; ПК-9; ПК-11
Тема 2. Методики разработки бизнес-планов. Структура разделов бизнес-плана	2	2	2	2	ПК-4; ПК-9; ПК-11
Тема 3. Описание идеи бизнес-проекта	1	2	2	2	ПК-4; ПК-9; ПК-11
Тема 4. Оценка рынка сбыта	2	2	2	2	ПК-4; ПК-9; ПК-11
Тема 5. Разработка плана маркетинга	1	2	2	2	2
Тема 6. Разработка плана производства	2	2	2	2	ПК-4; ПК-9; ПК-11

Тема 7. Разработка организационно го плана	1	2	2	2	ПК-4; ПК-9; ПК-11
Тема 8. Разработка инвестиционног о плана бизнес проекта	2	2	2	2	2
Тема 9. Разработка финансового плана бизнес проекта. Оценка экономической эффективности бизнес-проекта	1	4	2	4	ПК-4; ПК-9; ПК-11
Тема 10. Оценка инфляции и рисков бизнес- проекта	1	4	2	4	ПК-4; ПК-9; ПК-11
Тема 11. Обеспечение бизнес-плана проекта.	1	4	2	4	ПК-4; ПК-9; ПК-11
Тема 12. Продвижение бизнес-плана в процессе переговоров	1	4	2	4	ПК-4; ПК-9; ПК-11
ИТОГО	16	32	12	32	

4.2. Содержание тем дисциплины

Тема 1. Введение. Бизнес-план как один из основных документов бизнес-проекта

Цели и задачи дисциплины. Назначение бизнес-плана проекта. Цели разработки бизнес-плана. Функции бизнес-плана. Роль бизнес-плана в инвестиционной деятельности предприятия согласно Федеральному закону от 25 февраля 1999 г. №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».

Тема 2. Методики разработки бизнес-планов

Особенности бизнес-планирования в России и за рубежом. Методики бизнес-планирования: международная методика (ЮНИДО), национальные и локальные методики. Структура разделов бизнес-плана. Системный подход к формированию структуры бизнес-плана.

Тема 3. Описание идеи бизнес-проекта

Анализ положения дел в отрасли: темпы развития отрасли, проблемы, перспективы. Описание проекта товара или услуги: характеристика свойств, качеств, дизайна, патентозащищенности и конкурентоспособности. Позиционирование товара (услуги).

Тема 4. Оценка рынка сбыта

Описание потребителей; сегментация рынка по группам потребителей; оценка конкурирующих изделий на выбранном сегменте рынка; оценка предприятий-конкурентов. Оценка емкости рынка, доступности для производителя, устойчивости рынка, прибыльности. Оценка силы и слабости конкурирующих предприятий. Оценка поставщиков: цен на товары (услуги), качество, транспортные издержки.

Тема 5. Разработка плана маркетинга

Структура системы маркетинга бизнес-проекта. Описание комплекса маркетинга бизнес-проекта. Оценка доли рынка. Выбор стратегий по товару, цене, методам распространения и методам стимулирования. Структура плана маркетинга бизнес-проекта. Бюджет маркетинга.

Тема 6. Разработка плана производства

Описание изготовителя товара (оказания услуги) и его месторасположение. Расчет наличных и требуемых мощностей предприятия для производства товара (оказания услуги). Расчет потребностей в оборотных средствах. Расчет потребности в основных средствах. Описание технологического процесса производства товара (оказания услуги). Экологические вопросы производства товара (оказания услуги). Расчет себестоимости. График выхода на проектную мощность. Прогноз объемов производства по годам жизненного цикла проекта.

Тема 7. Разработка организационного плана

Организационно-правовая форма реализации проекта. Организационная структура управления проектом и предприятием. Основные партнеры. Положения о структурных подразделениях. Описание руководящего состава. Кадровая политика. Планирование и оценка результатов работы. Система оплаты труда. Обучение персонала. График реализации проекта.

Тема 8. Разработка инвестиционного плана бизнес-проекта

Цель инвестиционного плана проекта. Структура инвестиционного плана проекта. Оценка капитальных затрат проекта. Оценка прироста оборотного капитала проекта. Оценка инвестиционных издержек.

Тема 9. Разработка финансового плана бизнес-проекта. Оценка экономической эффективности бизнес-проекта

Цель финансового плана. Источники, формы и условия финансирования проекта. Структура разделов финансового плана. Стратегия финансирования. Оценка выручки по интервалам планирования. Расчет прибылей, убытков и денежных потоков бизнес-проекта.

Структура плана денежных поступлений и выплат. Методика его составления и расчета показателей.

Понятие и виды эффективности инвестиционных проектов. Методология оценки инвестиций. Стоимость денег во времени. Дисконтирование. Формирование денежных потоков.

Простые методы оценки инвестиций: чистые денежные поступления, срок окупаемости инвестиций; простая рентабельность инвестиций; индекс доходности инвестиций, максимальный денежный отток.

Модель экономической оценки инвестиций с учетом дисконтирования. Чистый дисконтированный доход (чистая текущая стоимость); дисконтированный срок окупаемости инвестиций; индекс доходности инвестиций с учётом дисконтирования; индекс доходности затрат с учётом дисконтирования; максимальный дисконтированный денежный отток; внутренняя норма доходности.

Тема 10. Оценка инфляции и риска бизнес-проекта

Понятие номинальной и реальной суммы денежных средств. Зависимость общего дохода и инфляционной премии от темпов инфляции. Методы оценки инфляции и уровня инфляции. Сущность, содержание и виды рисков. Способы оценки степени риска.

Тема 11. Обеспечение бизнес-плана проекта

Понятие обеспечения бизнес-плана. Перечень документов, обосновывающих достоверность исходных данных и результатов расчетов. Проекты договоров с поставщиками, контрагентами и др.

Приложения: таблицы, графики, варианты расчетов, документы.

Тема 12. Продвижение бизнес-плана в процессе переговоров

Типы поведения партнеров на переговорах. Виды договоров. Реклама.

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

1. «Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины».

2. «Методические указания для обучающихся по выполнению курсовых работ».

6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Структура фонда оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине приведена в Приложении 1 к настоящей Рабочей программе.

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

Основная литература

1. Бизнес-планирование: Учебник / Под ред. проф. Т. Г. Попадюк, проф. В.Я. Горфинкеля - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 296 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=883963>
2. Петрученя, И. В. Бизнес-планирование : монография / И. В. Петрученя, А. С. Буйневич. - Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2021. - 196 с. - ISBN 978-5-7638-4392-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1819287> (дата обращения: 20.09.2021).

Дополнительная литература

1. Бабина Н. В., Резникова А. В., Смирнова П. В. Эффективность управленческих решений: теория и практика / Н. В. Бабина, А. В. Резникова, П. В. Смирнова / Учебное пособие. – Королев: МГОТУ, 2017. – 98 с.
2. Бизнес-планирование: учебное пособие / ред. В.З. Черняк; ред. Г.Г. Чараев. - 4-е изд. перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. - 591 с
3. Магретта, Д. Трансформация бизнес-модели : научно-популярное издание / . - Москва : Альпина Паблишер, 2021. - 170 с. - (Серия «Harvard Business Review: 10 лучших статей»). - ISBN 978-5-9614-3999-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1841901> (дата обращения: 20.09.2021).
4. Мазитов, А. И. Создание и продвижение интернет-магазина: как открыть и заработать : практическое руководство / А. И. Мазитов. - Санкт-Петербург : Питер, 2021. - 208 с. - (Бизнес-психология). - ISBN 978-5-4461-1472-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1817719> (дата обращения: 20.09.2021).

Web-ресурсы:

1. <http://www.minfin.ru> – официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации.

2. <http://www.gov.ru> – сервер органов государственной власти Российской Федерации.

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

Интернет-ресурсы:

1. Журнал «Вопросы экономики» - www.vopreco.ru
2. Экономика. Социология. Менеджмент: электронный журнал.
<http://www.ecsocman.edu.ru>.

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины приведены в Приложении 2 к настоящей Рабочей программе.

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Перечень программного обеспечения:

- Project Expert — программа разработки бизнес-плана и оценки инвестиционных проектов;
- Microsoft Office;
- PowerPoint.

Информационные справочные системы:

1. Электронные ресурсы образовательной среды «МГОТУ»: www.biblioclub.ru; www.rucont.ru; www.znaniium.com; e.lanbook.com
2. Информационно-справочная система Консультант Плюс.

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

Лекционные занятия:

- аудитория, оснащенная презентационной техникой (проектор, экран);
- комплект электронных презентаций/слайдов.

Прочее:

- рабочее место преподавателя, оснащенное компьютером с доступом в Интернет.

**Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации
обучающихся по дисциплине**

***ИНСТИТУТ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА И
ИНЖЕНЕРНОГО БИЗНЕСА***

КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ
ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО
ДИСЦИПЛИНЕ
«БИЗНЕС–ПЛАНИРОВАНИЕ»**

Направление подготовки: 38.03.05 Бизнес- информатика

Профиль: Инжиниринг бизнес-процессов

Уровень высшего образования: бакалавриат

Форма обучения: очная

Королев
2022

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

№ п/п	Индекс компетенции	Содержание компетенции	Раздел дисциплины, обеспечивающий формирование компетенции	Трудовые действия	Необходимые умения	Необходимые знания
1	ПК-4	Способность организовывать процесс бюджетирования проекта или серии продуктов, включая контроль за платежной документацией	<p>Тема 1 Введение. Бизнес-план как один из основных документов инвестиционного проекта</p> <p>Тема 2 Методики разработки бизнес-планов. Структура разделов бизнес-плана</p> <p>Тема 3 Описание идеи биз-нес - проекта</p> <p>Тема 4 Оценка рынка сбыта</p> <p>Тема 5 Разработка плана маркетинга</p> <p>Тема 6 Разработка плана производства</p> <p>Тема 7. Разработка организационного плана</p> <p>Тема 8. Разработка инвестиционного плана бизнес проекта</p> <p>Тема 9 Разработка финансового</p>	Выполняет классификацию процессов и объектов окружения процесса или административного регламента, может организовывать процесс бюджетирования, организовать контроль за платежной документацией	владеет навыками бюджетирования, управления коммуникациями в проекте.	Знает основы менеджмента проектов, об оценке (прогнозирование) бюджетов и графиков: методе аналогов, экспертных оценках, об управлении коммуникациями в проекте, имеет базовые навыки управления.

			<p>плана бизнес проекта. Оценка экономической эффективности бизнес-проекта</p> <p>Тема 10 Оценка инфляции и рисков бизнес-проекта</p> <p>Тема 11 Обеспечение бизнес-плана проекта</p> <p>Тема 12 Продвижение бизнес-плана в процессе переговоров</p>			
2	ПК-9	Способен разрабатывать и презентовать планы мероприятий по внедрению кросс-функциональных процессов цифрового предприятия, оценивать экономическую эффективность их внедрения (НИ)	<p>Тема 1 Введение. Бизнес-план как один из основных документов инвестиционного проекта</p> <p>Тема 2 Методики разработки бизнес-планов. Структура разделов бизнес-плана</p> <p>Тема 3 Описание идеи бизнес - проекта</p> <p>Тема 4 Оценка рынка сбыта</p> <p>Тема 5 Разработка плана маркетинга</p> <p>Тема 6 Разработка плана производства</p> <p>Тема 7.</p>	руководит проектами внедрения изменений, использует программное обеспечение для управления проектами, осуществляет коммуникации, проводит рабочие совещания, находит консенсус.	использует программное обеспечение для управления проектами, работы с документами, принятия управленческих решений.	Знает основы управления проектами Принципы и методы управления изменениями. Принципы и правила работы с документами. Методы принятия управленческих решений

			<p>Разработка организационного плана</p> <p>Тема 8. Разработка инвестиционного плана бизнес проекта</p> <p>Тема 9 Разработка финансового плана бизнес проекта. Оценка экономической эффективности бизнес-проекта</p> <p>Тема 10 Оценка инфляции и рисков бизнес-проекта</p> <p>Тема 11 Обеспечение бизнес-плана проекта</p> <p>Тема 12 Продвижение бизнес-плана в процессе переговоров</p>			
3	ПК-11	<p>Способен к поиску новых знаний, к анализу и критическому восприятию информации с помощью цифровых средств, а также с помощью алгоритмов при работе с полученными из различных источников данные с целью эффективного использования полученной информации для решения задач</p>	<p>Тема 1 Введение. Бизнес-план как один из основных документов инвестиционного проекта</p> <p>Тема 2 Методики разработки бизнес-планов. Структура разделов бизнес-плана</p> <p>Тема 3 Описание идеи бизнес - проекта</p> <p>Тема 4 Оценка рынка сбыта</p>	<p>Анализирует информацию с целью эффективного ее использования.</p>	<p>Использует цифровые средства и алгоритмы работы с информацией.</p>	<p>использует в профессиональной деятельности основы анализа и критического восприятия информации при работе с данными, полученными из разных источников</p>

			<p>Тема 5 Разработка плана маркетинга</p> <p>Тема 6 Разработка плана производства</p> <p>Тема 7. Разработка организационн ого плана</p> <p>Тема 8. Разработка инвестиционно го плана бизнес проекта</p> <p>Тема 9 Разработка финансового плана бизнес проекта. Оценка экономической эффективности бизнес-проекта</p> <p>Тема 10 Оценка инфляции и рис- ков бизнес- проекта</p> <p>Тема11 Обеспечение бизнес-плана проекта</p> <p>Тема12 Продвижение бизнес-плана в процессе переговоров</p>			
--	--	--	---	--	--	--

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

Шкала оценивания

Характеристика уровней освоения компетенций		
Уровни	Содержание	Проявление
Компетенция не сформирована	Результаты обучения свидетельствуют об усвоении обучающимся некоторых	Допущенные ошибки и неточности показывают, что обучающиеся не

	элементарных знаний основных вопросов	овладели необходимой системой знаний
Базовый	Обучающийся обладает необходимой системой знаний и владеет некоторыми умениями	Обучающийся способен понимать и интерпретировать освоенную информацию, что является основой успешного формирования умений и навыков для решения практико-ориентированных задач
Продвинутый	Обучающийся демонстрирует результаты на уровне осознанного выполнения трудовых действий, владения учебным материалом, учебными умениями и навыками	Обучающийся способен анализировать, проводить сравнение и обоснование выбора методов решения заданий в практикоориентированных ситуациях
Высокий	Высокий уровень является основой для формирования универсальных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций, соответствующих требованиям федерального государственного образовательного стандарта	Обучающийся способен использовать сведения из различных источников для успешного исследования и поиска решения в нестандартных практико-ориентированных ситуациях

Код компетенции	Инструмент, оценивающий сформированность компетенции	Показатель оценивания компетенции	Критерии оценки
ПК-4, ПК-9, ПК-11	Тест	А) полностью сформирована – 90% правильных ответов Б) частично сформирована – 70% правильных ответов В) не сформирована – 50% и менее правильных ответов	Проводятся интерактивно. Время\, отведенное на процедуру - 30 минут. Неявка – 0 баллов. Критерии оценки определяются процентным соотношением. Удовлетворительно - от 51% правильных ответов. Хорошо - от 70%. Отлично – от 90%. Максимальная оценка – 5 баллов.

ПК-4, ПК-9, ПК-11	Практическая работа по темам 1,2, 3, 4,5, 6,7,8,9,10,11,12	А) полностью сформирована – 5 баллов Б) частично сформирована – 3-4 балла В) не сформирована-2 и менее баллов	Проводится в письменной форме Критерии оценки: 1. Соответствие содержания работы заданию (1 балл). 2. Качество источников и их количество при подготовке работы (1 балл). 3. Владение информацией и способность отвечать на вопросы аудитории (1 балл). 4. Качество самой представленной работы (1 балл). 5. Оригинальность подхода и всестороннее раскрытие выбранной тематики (1балл). Максимальная сумма баллов - 5.
ПК-4, ПК-9, ПК-11	Практическая работа 4,5, 6,7,8,9	А) полностью сформирована – 5 баллов Б) частично сформирована – 3-4 балла В) не сформирована-2 и менее баллов	Проводится в письменной форме Критерии оценки: 1. Соответствие содержания работы заданию (1 балл). 2. Качество источников и их количество при подготовке работы (1 балл). 3. Владение информацией и способность отвечать на вопросы аудитории (1 балл). 4. Качество самой представленной работы (1 балл). 5. Оригинальность подхода и всесто-

			раннее раскрытие выбранной тематики (1балл). Максимальная сумма баллов - 5.
ПК-4, ПК-9, ПК-11	Доклад с презентацией бизнес-плана проекта	А) полностью сформированы доклад и презентация -5 баллов Б) частично сформированы 3-4 балла В) не сформированы -2 и менее баллов	Проводится в письменной и устной форме Критерии оценки: 1.Соответствие содержания доклада заявленной тематике бизнес-проекта (1 балл). 2.Качество источников и их количество при подготовке работы (1 балл). 3.Владение информацией и способность отвечать на вопросы аудитории (1 балл). 4.Качество самой представленной работы (1 балл). 5.Оригинальность подхода и всестороннее раскрытие выбранной тематики (1 балл). Максимальная сумма баллов - 5.
ПК-4, ПК-9, ПК-11	Деловая игра в команде по разработке бизнес-плана проекта (3-4 студента)	А) полностью сформирована – 5 баллов Б) частично сформирована 3-4 балла В) не сформирована -2 и менее баллов	Проводится в устной форме 1.Оцениваются коммуникативные способности (1 балл). 2.Оценивается умение работать в команде (2 балла). 3.Оцениваются презентационные навыки (1 балл). 4.Оцениваются теоретические знания и практи-ческие навыки. (1 балл) Максимальная оценка – 5 баллов.

<p>ПК-4, ПК-9, ПК-11</p>	<p>Расчетно- графические работы</p>	<p>А) полностью сформированы – 5 баллов Б) частично сформированы 3-4 балла В) не сформированы 2 и менее баллов</p>	<p>Проводится в письменной форме. 1. Оформление в соответствии с требованиями (1 балл) ; 2. Соответствует методическим указаниям в части структуры (1 балл); 3. Содержание соответствует заявленной тематике (1 балл); 4. Поставленные цели и задачи достигнуты (1 балл); 5. Качественный и количественный состав использованных источников (1 балл). Максимальная оценка – 5 баллов.</p>
----------------------------------	---	--	---

3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Контрольные задания:

1. Обосновать идею бизнес-проекта на предприятии сервиса;
2. Оценить конъюнктуру рынка сбыта товаров, услуг бизнес-проекта;
3. Составить план маркетинга бизнес-проекта;
4. Разработать план оказания услуг;
5. Разработать организационный план бизнес-проекта;
6. Разработать инвестиционный план бизнес-проекта;
7. Разработать финансовый план бизнес-проекта;
8. Оценить эффективность инвестиций в бизнес-проект;
9. Составить Резюме бизнес-плана проекта;
10. Подготовить доклад и презентацию для представления бизнес-плана «инвестору».

ТЕСТЫ

Тест 1 для промежуточной аттестации по дисциплине

Тема 3: Описание идеи (сущности) инвестиционного проекта

1. Товар - это:
 - а) вещь, обеспечивающая комфортные условия существования;
 - б) продукт или действие, обладающее полезностью и предназначенные для продажи;
 - в) продукт собственного производства, потребленный в своем домашнем хозяйстве.

2. Разработка нового товара состоит из:
 - а) цикла технологических действий по созданию товара;
 - б) отбора идей нового товара;
 - в) комплексного процесса, включающий параллельное осуществление технологических, экономических, и маркетинговых действий, имеющих целью создания и вывод на рынок нового товара.

3. Товарная единица – это:
 - а) способ подсчета на товарном чеке при покупке продуктов;
 - б) цена единицы товара;
 - в) минимальная величина деления товарной массы без потери присущих ей свойств.

4. Ассортимент включает:

- а) виды, подвиды, разновидности товара, отличающиеся друг от друга незначительными потребительскими свойствами;
- б) список товаров, вывешиваемый в магазине;
- в) перечень магазинов различной специализации.

5. Качество товара – это:

- а) свойство товара, установленное производителем;
- б) совокупность свойств и характеристик, которые придают товару способность удовлетворять потребности;
- в) символ товара.

6. Конкурентоспособность товара проявляется:

- а) в низкой цене;
- б) в красивой упаковке;
- в) в способности быть проданным на конкурентном рынке.

7. Нематериальная форма продукта – это:

- а) интеллектуальный продукт (идея, патент, лицензия и т.п.);
- б) ремонтные работы;
- в) лечение.

8. Патентозащищенность товара это:

- а) товарная марка;
- б) логотип;
- в) патент.

9. Модернизация товара - это:

- а) выпуск кардинально нового товара;
- б) разработка оформления товара, дизайн;
- в) процесс обновления существующего товара.

10. Жизненный цикл товара – это:

- а) кругооборот товара;
- б) время годности товара;
- в) время с выхода товара на рынок и до его ухода с рынка.

Тема 4: Оценка рынка сбыта

1. Емкость рынка – это:

- а) вместительность складских помещений и магазинов;
- б) объем (количество) товаров, которые может поглотить рынок;
- в) количество товаров, купленное в предшествующем периоде.

2. Прогнозирование спроса – это:

- а) планирование объема продажи на последующий период;

- б) научное предсказание развития спроса с помощью статистического моделирования или экспертных оценок;
- в) разработка стратегической матрицы.

3. Степень сбалансированности рынка – это:

- а) отношение спроса и предложения;
- б) отношение прибыли и затрат;
- в) баланс товарных ресурсов.

4. Цель трендовой модели в том чтобы:

- а) отразить тенденции рынка и экстраполировать их;
- б) изменить силу влияния цен на спрос;
- в) получить характеристику качества товаров.

5. Устойчивость рынка определяется:

- а) с помощью оценки поведения конкурентов;
- б) с помощью коэффициентов вариации (в статистике) и коэффициентов аппроксимизации (в динамике) основных параметров рынка;
- в) с помощью коэффициентов эластичности.

6. Сегментация рынка – это:

- а) группировка предприятий сферы производства по их размеру;
- б) выделение квоты покупок на международном рынке;
- в) разделение потребителей на однородные группы по ряду признаков.

7. Рыночная ниша представляет собой:

- а) небольшой участок рынка с благоприятными для малого предприятия конкурентными условиями;
- б) помещение на городском сельскохозяйственном рынке;
- в) часть рынка, где проводится пробный маркетинг.

8. Микросреда маркетинга фирмы это:

- а) силы и факторы, поддающиеся контролю фирмы;
- б) малые предприятия, связанные с фирмой;
- в) окружающая среда малой фирмы.

9. Макросреда маркетинга фирмы это:

- а) окружающая среда крупной фирмы;
- б) силы и факторы, поддающиеся контролю фирмы;
- в) крупные поставщики, клиенты и конкуренты.

Тема 5: Разработка плана маркетинга.

1. Стратегия маркетинга - это:

- а) устав предприятия;

- б) план и программа маркетинговой деятельности;
- в) комплекс базовых решений и принципов, вытекающих из расстановки и соотношения сил.

2. Стратегия интенсивного роста фирмы заключается:

- а) в расширении позиции на рынке за счет осуществления инновационной политики и совершенствования методов сбыта/продажи;
- б) в узкой специализации деятельности фирмы;
- в) в выдвигании дерева целей.

3. Стратегия интегрированного роста фирмы состоит:

- а) в увеличении объема продажи товара;
- б) в отказе от доминанта одного продукта в производстве;
- в) в установлении мягкого или жесткого контроля над поставщиками, дистрибьюторами или конкурентами.

4. Стратегия диверсификации состоит:

- а) в расширении номенклатуры товаров или форм распределения;
- б) в применении методов агрессивного маркетинга;
- в) в захвате новых позиций на рынке.

5. Комплексный маркетинг (маркетинг – микс, модель 4Р) - это:

- а) использование маркетингового исследования для обоснования стратегических решений;
- б) объединение маркетинговых усилий производителя и дистрибьютора;
- в) комбинация инструментов маркетинга (товар, цена, методы распространения товара, методы продвижения).

6. Стратегии по товару это:

- а) модификация товара;
- б) разработка новой упаковки товара;
- в) замена существующего товара на новый;
- г) все вместе.

7. Продвижение товаров включает:

- а) транспортировку товаров;
- б) продажу товаров на потребительском рынке других регионов;
- в) форму сообщения для информации, убеждения или напоминания потребителям о товарах.

8. Этапу принятия решений при проведении рекламной кампании предшествуют этапы:

- а) производства рекламной продукции;
- б) исследований;

в) подведения итогов рекламной кампании.

9. Стратегии по продвижению товара на рынок это:

- а) разработка рекламы;
- б) выставки;
- в) паблик-рилейшнс;
- г) рассылка рекламных материалов;
- д) все вместе.

10. Товародвижение – это:

- а) перевозка товаров по железной дороге;
- б) сфера товарного обращения;
- в) перемещение товаров в экономическом и географическом пространстве.

11. Торгово-сбытовая логистика – это:

- а) управление транспортировкой и складированием товаров на основе эконометрического моделирования и компьютеризации;
- б) отрасль логического мышления;
- в) отрасль математики.

12. Канал товародвижения – это:

- а) водный путь перевозки товара;
- б) цепочка торговых посредников, через которых проходит товар;
- в) маршрут движения товара в географическом пространстве.

13. Стратегии по товародвижению и дистрибуции - это:

- а) разработка товарной политики;
- б) принятия решения о каналах сбыта;
- в) выбор розничного посредника.

14. Цена в роли индикатора рыночной конъюнктуры выполняет функции:

- а) орудия конкурентной борьбы;
- б) инструмента управления эффективностью рынка;
- в) характеристики соотношения спроса и предложения.

15. Основным ориентиром в процессе рыночного ценообразования является:

- а) соотношение спроса и предложения;
- б) цены конкурентов;
- в) издержки производства и обращения.

Тест 2 для промежуточной аттестации по дисциплине

Тема 6: Разработка плана производства

1. Известны следующие исходные данные:

производительность оборудования-50 изделий в смену;
действительный годовой фонд времени – 2000 часов;
длительность смены – 8 часов.

Годовая мощность оборудования равна:

- а) 10.500;
- б) 12.500;
- в) 14.500.

2. Условно-постоянные издержки зависят от:

- а) уровня цен на сырье и материалы, используемые в производстве товара;
- б) количества производимой продукции;
- в) уровня коммерческих издержек;
- г) уровня общепроизводственных и общехозяйственных затрат.

3. Исключите неправильный ответ.

Условно-переменные издержки не включают:

- а) материальные затраты;
- б) амортизацию;
- в) фонд оплаты труда ОПР.

4. Операционный рычаг это:

- а) отношение прибыли к выручке;
- б) отношение прибыли к себестоимости;
- в) отношение себестоимости к выручке.

5. Определяют точку безубыточности при разработке бизнес – плана для:

- а) наглядности соотношений показателей выручки, себестоимости, прибыли;
- б) оценки устойчивости инвестиционного проекта;
- в) принятия решения об установлении цены на товар.

6. Определите правильный ответ.

Точка безубыточности при значениях

$FC=150\ 000$ руб.;

$AVC=250$ руб.;

$P=750$ руб., равна

- а) 400;
- б) 300;
- в) 356.

7. Показатели из нижеперечисленного списка не входят в основные средства предприятия:

- а) затраты на приобретение земельного участка и его освоение;
- б) здания;
- в) сооружения;

- г) передаточные устройства;
- д) транспортные средства;
- е) инструменты;
- ж) хозяйственный и производственный инвентарь;
- з) арендуемые помещения без права выкупа.

8. Нематериальные активы включают:

- а) товарный знак;
- б) промышленный образец;
- в) лицензия, ноу-хау, патенты;
- г) организационные расходы;
- д) заявку на изобретение.

9. Основная цель выбора месторасположения:

- а) максимизация разницы между выручкой и затратами на реализацию бизнес – проекта;
- б) минимизация снабженческих расходов;
- в) минимизация сбытовых расходов.

10. План объемов производства рассчитывается:

- а) в отпускных ценах;
- б) в себестоимости;
- в) в оптовых ценах.

Тема 7: Разработка организационного плана

1. Для предприятия, реализующего свою продукцию на нескольких географических рынках, применяют тип организационных структур:

- а) линейный;
- б) функциональный;
- в) линейно-функциональный;
- г) дивизиональный;
- д) матричный;

2. При исследовании стадии производства (функционирования) бизнес-проекта выявлены простые риски:

- 1) неустойчивость спроса;
- 2) появление альтернативного продукта;
- 3) снижение цен конкурентами;
- 4) увеличение производства у конкурентов;
- 5) рост налогов;
- 6) недостаток оборотных средств.

Поставьте в соответствие каждому риску один из факторов, отрицательно влияющих на прибыль.

- А. Увеличение кредитов;
- Б. Падение продаж;
- В. Падение спроса с ростом цен;
- Г. Снижение спроса;
- Д. Снижение цены;
- Е. Уменьшение чистой прибыли.

Тема 8: Разработка финансового плана

1. Приток денежных средств это:
 - а) выручка от реализации товаров;
 - б) доходы от инвестиций в ценные бумаги;
 - в) продажа ценных бумаг;
 - г) привлечение кредитов;
 - д) вложение в дополнительные фонды (вклады, ценные бумаги);
 - е) выплата налогов.

2. Отток денежных средств это:
 - а) платежи за сырье, материалы, комплектующие изделия, полуфабрикаты;
 - б) фонд оплаты труда с отчислениями;
 - в) налоги;
 - г) приобретение основных средств и нематериальных активов;
 - д) выплата процентов по кредитам;
 - е) выплата дивидендов;
 - ж) привлечение кредитов;
 - з) выручка.

3. Не является источником финансирования бизнес – проектов:
 - а) уставный капитал;
 - б) государственные субсидии;
 - в) аккумулированные прибыли;
 - г) коммерческие кредиты;
 - д) рынок ссудного капитала;
 - е) экспортное финансирование;
 - ж) лизинг;
 - з) амортизационные отчисления;
 - и) обмен долговых обязательств на долю в уставном капитале.
 - к) краткосрочные кредиты.

4. Максимальный денежный отток это:
 - а) потребность в финансировании;
 - б) отток денежных средств;
 - в) погашение кредиторской задолженности.

5. Инвестициями в основные средства предприятия являются:

- а) реальные активы;
- б) денежные активы;
- в) нематериальные активы.

6. Жизненный цикл инвестиционного проекта включает фазы:

- а) выведения на рынок, рост спроса, насыщения (зрелости), спада;
- б) прединвестиционную, инвестиционную и эксплуатационную;
- в) генерирование идей, фильтрация, исследования, разработка, коммерциализация.

7. Будущая стоимость денег методом сложных процентов по исходным данным:

$PV=1000$ руб.

$E=5\%$

$K=3$ года – равна:

- а) 1157,62 руб;
- б) 1102,5 руб;
- в) 1253,3 руб.

8. Текущая стоимость денег, которые будут получены через 3 года методом сложных процентов по исходным данным:

PV в первый год =1000 руб;

$E=5\%$

$K=3$ года – равна:

- а) 863,84 руб;
- б) 780,52 руб;
- в) 895,43 руб.

9. Номинальная процентная ставка учитывает:

- а) только доход кредитора;
- б) доход кредитора и индекс инфляции;
- в) доход кредитора за счет капитализации процентов.

10. Чистая текущая стоимость (чистый дисконтированный доход, NPV) это:

- а) накопленный дисконтированный эффект за расчетный период;
- б) разность между дисконтированной стоимостью притоков и оттоков денежных средств на каждом шаге расчета;
- в) индикатор достижения желаемого уровня отдачи от инвестиций за экономический срок их жизни.

Тема 9: Оценка экономической эффективности бизнес-проекта

1. Индекс доходности дисконтированных инвестиций (рентабельность инвестиций) при исходных данных:

1. ЧТС (ЧДД) – 10 000 руб.
2. дисконтированный объем инвестиций – 100 000 руб., равен:
 - а) 1,04;
 - б) 1,1;
 - в) 1,15.

2. Внутренняя норма доходности (ВНД) это:
 - а) значение дисконта при котором чистая текущая стоимость проекта обращается в нуль;
 - б) значение дисконта меньше принятой нормы дисконта в бизнес-проекте;
 - в) значение дисконта больше принятой нормы дисконта в бизнес-проекте.

3. Проект приемлем, если внутренняя норма доходности (ВНД):
 - а) $ВНД < E$;
 - б) $ВНД = E$;
 - в) $ВНД > E$.

4. Внутренняя норма доходности определяется для:
 - а) оценки роста ценности фирмы;
 - б) оценки выгодности инвестирования в данный проект относительно альтернатив;
 - в) выбора нормы дисконта, обеспечивающей эффективность вложений;
 - г) расчета интегрального экономического эффекта.

5. Кумулятивный денежный поток это:
 - а) сальдо денежного потока на каждом шаге расчета;
 - б) накопленный дисконтированный эффект за расчетный период;
 - в) чистая текущая стоимость на каждом шаге расчета.

6. Период инвестирования (предпроизводственный период) включает:
 - а) время от начала инвестирования в бизнес – проект до начала определенной деятельности (производства);
 - б) время, в течение которого инвестор предоставляет кредиты;
 - в) время от начала инвестирования до срока окупаемости проекта.

7. Срок окупаемости инвестиций с дисконтированием это:
 - а) продолжительность периода от начального момента до окончания экономического срока жизни инвестиций;
 - б) продолжительность периода от начального момента до момента перехода ЧТС из отрицательного в положительное значение;
 - в) отношение первоначальных инвестиций к стоимости денежных поступлений от реализации инвестиционного проекта.

8. Инфляция оказывает влияние на:

- а) ценовые показатели;
- б) потребность в финансировании;
- в) потребность в оборотном капитале;
- г) рентабельность инвестиций;
- д) срок окупаемости бизнес – проекта;
- е) внутреннюю норму доходности.

9.

- а) прогноз и учет инфляции в норме дисконта;
- б) поправки на риск в норме дисконта;
- в) положительное накопленное сальдо денежного потока;
- г) критический объем продаж более 80% годового объема продаж;
- д) ВНД меньше нормы дисконта.

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

Неделя текущей/ промежуточного контроля	Код компетенций, оценивающий знания, умения, навыки	Инструмент, оценивающий сформированность компетенции	Этапы и показатель оценивания компетенции	Критерии оценивания компетенции на различных этапах формирования и шкалы оценивания
Проводится в сроки, установленные графиком образовательного процесса	ПК-4; ПК-9; ПК-11	Тестирование 1 30 вопросов	Компьютерное тестирование. Время, отведенное на процедуру – 30 минут. Результаты тестирования предоставляются в день проведения процедуры	Критерии оценки определяются процентным соотношением. Неявка – 0. Удовлетворительно - 51 - 70% правильных ответов. Хорошо - от 71% - 89% правильных ответов. Отлично – 90% - 100% правильных ответов. Максимальная оценка – 5 баллов.
Проводится в сроки, установленные графиком образовательного процесса	ПК-4; ПК-9; ПК-11	Тестирование 2 30 вопросов	Компьютерное тестирование. Время, отведенное на процедуру – 30 минут. Результаты тестирования предоставляются в день проведения процедуры	Критерии оценки определяются процентным соотношением. Неявка – 0. Удовлетворительно - 51 - 70% правильных ответов. Хорошо - от 71% - 89% правильных ответов. Отлично – 90% - 100% правильных ответов. Максимальная оценка – 5 баллов.
Проводится в сроки, установленные графиком образовательного процесса	ПК-4; ПК-9; ПК-11	Контрольная работа	Компьютерное тестирование. Время, отведенное на процедуру – 30 минут. Результаты тестирования предоставляются в	Проводится в письменной форме. 1.Оформление соответствии с требованиями (1 балл) ;

ельного процесса			день проведения процедуры	<p>2. Соответствует методическим указаниям в части структуры(1балл);</p> <p>3. Содержание курсового проекта соответствует заявленной тематике (1 балл);</p> <p>4. Поставленные цели и задачи достигнуты (1 балл);</p> <p>5. Качественный и количественный состав использованных источников (1 балл).</p> <p>Максимальная оценка – 5 баллов.</p> <p>А) полностью сформирована -5 баллов Б) частично сформирована 3-4 балла В) не сформирована 2 и менее баллов</p>
Проводится в сроки, установленные графиком образовательного процесса	ПК-4; ПК-9; ПК-11	ЭКЗАМЕН 2 вопроса	Экзамен проводится в устной форме, путем ответа на вопросы в билете Время отведенное на процедуру – 40 минут. Результаты предоставляются в день проведения экзамена	<p>Критерии оценки:</p> <p>«Отлично»:</p> <ul style="list-style-type: none"> • знание основных понятий предмета; • умение применить полученные знания в практических ситуациях; • работа на практических занятиях; • знание основных научных теорий, изучаемых предметов; • ответ на все вопросы билета без ошибок. <p>«Хорошо»:</p> <ul style="list-style-type: none"> • знание основных понятий предмета; • умение применить полученные знания в практических ситуациях; • работа на практических занятиях; • ответ на все вопросы билета без ошибок <p>«Удовлетворительно»</p> <ul style="list-style-type: none"> • знание основных понятий предмета; • умение применить полученные знания в практических ситуациях; • работа на практических занятиях; • ответ на один из вопросов билета без ошибок <p>«Неудовлетворительно»:</p> <ul style="list-style-type: none"> • демонстрирует частичные знания по темам дисциплин; • незнание основных понятий предмета;

				<ul style="list-style-type: none"> • неумение использовать и применять полученные знания на практике; • не работал на практических занятиях; • не отвечает на вопросы. <p>Критерии оценки определяются процентным соотношением. Неявка – 0. Удовлетворительно - 51 - 70% правильных ответов. Хорошо - от 71% - 89% правильных ответов. Отлично – 90% - 100% правильных ответов. Максимальная оценка – 5 баллов.</p>
--	--	--	--	--

Типовые вопросы, выносимые на экзамен

1. Назначение бизнес-плана.
2. Цели бизнес-плана.
3. Структура разделов бизнес-плана.
4. Российская специфика бизнес-планирования.
5. Национальные методики бизнес-планирования.
6. Методика ЮНИДО.
7. Этапы разработки бизнес-плана.
8. Вопросы, для описания положения дел в отрасли.
9. описание идеи бизнес-проекта.
10. Оценка жизненного цикла товара.
11. Цель проведения сегментирования рынка.
12. Оценка емкости рынка.
13. Оценка конкурентоспособности по группам товаров и по предприятиям-конкурентам.
14. Перечислите элементы комплекса маркетинга.
15. Опишите стратегии ценообразования.
16. Опишите методы и каналы распространения товара.
17. Структура плана маркетинга.
18. Методика оценки требуемой и наличной мощности предприятия.
19. Расчёт потребности в оборотных средствах предприятия.
20. Калькуляционный метод расчета себестоимости единицы продукции.
21. Охарактеризуйте организационно-правовые формы предприятия.
22. Перечислите основные разделы Положения о структурном подразделении.
23. Описание руководящего состава в бизнес-плане.
24. Цель финансового плана.
25. Источники финансирования бизнес-проекта.
26. Стратегия финансирования.
27. Понятие выручки. Методика расчета планируемой и фактической выручки.
28. Понятие будущей стоимости денег.

29. Дисконтирование суммы денежных средств.
30. Понятие и метод расчета чистой текущей стоимости.
31. Понятие индекса доходности инвестиций и метод его расчета.
32. Понятие и метод расчета внутренней нормы доходности.
33. Срок окупаемости инвестиций с учетом дисконтирования.
34. Расчет планируемой и фактической прибыли.
35. Методика расчета чистой прибыли.
36. Метод оценки уровня инфляции.
38. Формирование реальной ставки процента с учетом инфляции.
39. Типы поведения партнеров на переговорах.

Итоговое начисление баллов по дисциплине осуществляется в соответствии с разработанной и внедренной балльно-рейтинговой системой контроля и оценивания уровня знаний и внеучебной созидательной активности обучающихся, согласно приказу «О внедрении новой балльно-рейтинговой системы контроля и оценивания уровня знаний и внеучебной созидательной активности обучающихся» № 01-04/428 от 25 сентября 2020 г.

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

***ИНСТИТУТ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА И
ИНЖЕНЕРНОГО БИЗНЕСА***

КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО
ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ
«БИЗНЕС–ПЛАНИРОВАНИЕ»**

Направление подготовки: 38.03.05 «Бизнес-информатика»

Профиль: Инжиниринг бизнес-процессов

Уровень высшего образования: бакалавр

Форма обучения: очная

Королев
2022

Структура содержания методических указаний для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

- 1. Общие положения.**
- 2. Указания по проведению практических (семинарских) занятий.**
- 3. Указания по проведению лабораторного практикума (при наличии в учебном плане).**
- 4. Указания по проведению самостоятельной работы обучающихся.**
- 5. Указания по проведению контрольных работ для обучающихся очной, заочной формы обучения.**
- 6. Перечень основной и дополнительной учебной литературы.**
- 7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».**
- 8. Перечень информационных технологий.**

1. Общие положения

Цель дисциплины:

1. Дать студентам теоретические основы бизнес-планирования, в том числе на предприятии сервиса;
2. Научить студентов научным подходам к решению практических задач при разработке бизнес-плана проекта развития предприятия сервиса.

Задачи дисциплины:

1. Изучить основные понятия, терминологию бизнес-планирования инвестиционного проекта;
2. Определить основные особенности и проблемы, связанные с бизнес-планированием проекта;
3. Ознакомиться с существующими методами, принципами и технологиями разработки бизнес-планов проектов;
4. Овладеть методами разработки бизнес-планов проектов.

2. Указания по проведению практических (семинарских) занятий

Виды практических занятий:

- разработка разделов бизнес-плана проекта;
- практические занятия по темам в форме деловой игры;
- смешанная форма практического занятия, на котором сочетается обсуждение докладов со свободным выступлением студентов и дискуссиями.

Цель семинарских и практических работ - научить студентов научным подходам к решению практических задач при разработке бизнес-плана проекта развития предприятия.

Основными задачами семинарских и практических работ являются:

- изучить основные понятия, терминологию бизнес-планирования инвестиционного проекта;
- определить основные особенности и проблемы, связанные с бизнес-планированием инновационного проекта;
- ознакомиться с существующими методами, принципами и технологиями разработки бизнес-планов проектов для эффективного использования их в практической деятельности.

Методика выполнения семинарского или практического занятия определяется моделью соответствующей задачи, решаемой студентом на занятии по заданию преподавателя и средств (калькулятора) для выполнения расчётов практического задания.

Этапы выполнения семинарских и практических работ:

1. Постановка задачи семинарского занятия или практической работы.
2. Ознакомление студента с содержанием и объемом семинарского занятия или практической работы.
3. Обсуждение вопросов семинарского занятия.
4. Порядок выполнения практической работы.
5. Оформление отчета о выполнении практической работы.
6. Представление отчёта о выполнении практической работы преподавателю.

1. Практическое занятие 1

Вид практического занятия: смешанная форма ведения практического занятия.

Образовательные технологии: *групповая дискуссия*

Тема и содержание практического занятия: Бизнес-план как один из основных документов бизнес-проекта. Определить назначение, роль и функцию бизнес-плана в инвестиционном проекте.

Продолжительность занятия – **2 часа**.

Практические задания:

1. Рассмотреть назначение, роль и функции бизнес-плана в структуре инвестиционного бизнес-проекта.
2. Определить цели бизнес-планирования.
3. Обсудить структуру разделов бизнес-плана.

2. Практическое занятие 2

Вид практического занятия: смешанная форма ведения практического занятия.

Образовательные технологии: *групповая дискуссия*

Тема и содержание практического занятия: Методики разработки бизнес-планов. Фазы, стадии и этапы разработки бизнес-плана. Ознакомиться с методиками бизнес планирования на международном, национальном и локальном уровнях.

Продолжительность занятия – **2 часа**.

Практические задания:

1. Рассмотреть и обсудить структуру и краткое содержание Международной методики бизнес-планирования – ЮНИДО.
2. Рассмотреть и обсудить структуру и краткое содержание Национальных методик бизнес-планирования.
3. Рассмотреть и обсудить особенности локальных методик бизнес-планирования.

3. Практическое занятие 3

Вид практического занятия: разработка проекта раздела бизнес-плана, работа в группе.

Образовательные технологии: *групповая дискуссия*

Тема и содержание практического занятия: Описание выбранной студентом идеи бизнес-проекта.

Продолжительность занятия – **2 часа**.

Практические задания:

1. Описать положение дел в выбранной отрасли.
2. Выбрать идею проекта и описать её.
3. Определить жизненный цикл выбранной идеи бизнес-проекта.
4. Описать конкурентные преимущества выбранного товара (услуги). Оценить патентозащищенность идеи бизнес-проекта.

4. Практическое занятие 4

Вид практического занятия: разработка проекта раздела бизнес-плана, работа в группе.

Образовательные технологии: *групповая дискуссия*

Тема и содержание практического занятия: оценить рынок сбыта продукции бизнес-проекта.

Продолжительность занятия – **2 часа**.

Практические задания:

1. Определить потребителей товара (услуги) вашего бизнес-проекта.
2. Оценить размеры рынка.
3. Оценить долю рынка и объём продаж товара (услуги) бизнес-проекта.
4. Определить конкуренцию и конкурентные преимущества товара (услуги) бизнес-проекта.

5. Практическое занятие 5

Вид практического занятия: разработка проекта раздела бизнес-плана, работа в группе.

Образовательные технологии: *групповая дискуссия*

Тема и содержание практического занятия: План маркетинга как раздел бизнес-плана проекта.

Продолжительность занятия – **2 часа**.

Практические задания:

1. Разработать стратегии маркетинга по товару, цене, методам распределения и методам продвижения вашего товара (услуги).
2. Определить прогноз продаж и затраты на реализацию маркетинговых мероприятий.
3. Составить бюджет маркетинга.

6. Практическое занятие 6

Вид практического занятия: разработка проекта раздела бизнес-плана, работа в группе.

Образовательные технологии: *групповая дискуссия*

Тема и содержание практического занятия: Разработка плана производства продукта бизнес-проекта. Определить производственную мощность, годовую производственную программу, основные и оборотные средства, себестоимость, безубыточность производства. Составить график выхода на проектную мощность и годовые планы производства.

Продолжительность занятия – **2 часа**.

Практические задания:

1. Определить изготовителя вашего товара (услуги). Месторасположение его, наличие коммуникаций.
2. Определить технологию производства вашего товара (услуги).
3. Рассчитать мощность ведущего оборудования и производственную программу выпуска товара (оказания услуги).
4. Определить стоимость основных средств производства и сумму амортизационных отчислений по годам реализации проекта.
5. Определить стоимость оборотных средств производства на годовую программу выпуска продукции.
6. Определить численность персонала: основных производственных рабочих, административного, сбытового.
7. Рассчитать себестоимость годового объёма выпуска товара (услуг) и единицы товара (услуги).
8. Составить план производства по годам жизненного цикла проекта.

7. Практическое занятие 7

Вид практического занятия: разработка проекта раздела бизнес-плана, работа в группе.

Образовательные технологии: *групповая дискуссия*

Тема и содержание практического занятия: Разработка организационного плана бизнес-проекта.

Продолжительность занятия – **2 часа**.

Практические задания:

1. Разработать организационную структуру управления бизнес-проектом
2. Описать команду проекта и распределение функций.
3. Составить штатное расписание и определить фонд оплаты труда.
4. Составить план-график выполнения работ по проекту.

5, Разработать перечень организационно-методической документации: (распорядок дня, должностные инструкции, методика оплаты труда и др.).

8. Практическое занятие 8

Вид практического занятия: разработка проекта раздела бизнес-плана, работа в группе.

Образовательные технологии: *групповая дискуссия*

Тема и содержание практического занятия: Разработка инвестиционного плана бизнес-проекта. Определить инвестиционные издержки в разработку бизнес-проекта.

Продолжительность занятия – *2 часа*.

Практические задания:

1. Определить сумму капитальных вложений в бизнес-проект;
2. Определить сумму первоначальных инвестиций в оборотный капитал бизнес-проекта (прирост оборотного капитала);
3. Определить сумму инвестиционных издержек в бизнес-проект.

9. Практическое занятие 9

Вид практического занятия: разработка проекта раздела бизнес-плана, работа в группе.

Образовательные технологии: *групповая дискуссия*

Тема и содержание практического занятия: Разработка финансового плана бизнес-проекта.

Продолжительность занятия – *4 часа*.

Практические задания:

1. Составить таблицу налогового окружения бизнес-проекта.
2. Составить план прибылей и убытков бизнес-проекта.
3. Составить план денежных потоков бизнес-проекта.

10. Практическое занятие 10

Вид практического занятия: разработка проекта раздела бизнес-плана, работа в группе.

Образовательные технологии: *групповая дискуссия*

Тема и содержание практического занятия: Оценка эффективности инвестиций в бизнес-проект. Рассчитать показатели эффективности бизнес-проекта простым методом (без дисконтирования) и методом с использованием концепции дисконтирования.

Продолжительность занятия – *4 часа*.

Практические задания:

1. Рассчитать суммы денежных потоков проекта.
2. Определить срок окупаемости инвестиций.
3. Рассчитать индекс доходности затрат.
4. Рассчитать индекс доходности инвестиций.
5. Рассчитать внутреннюю норму доходности.

6. Определить максимальный денежный отток.

11. Практическое занятие 11

Вид практического занятия: смешанная форма ведения практического занятия.

Образовательные технологии: *групповая дискуссия*

Тема и содержание практического занятия: Оценка инфляции и риска бизнес-проекта. Изучить виды инфляции и рисков бизнес-проекта, методы оценки уровня рисков.

Продолжительность занятия – **4 часа**.

Практические задания:

1. Рассмотреть и обсудить методы оценки уровня инфляции и риска бизнес-проекта.
2. Спрогнозировать уровень риска бизнес-проекта.
3. Формирование реальной ставки (нормы дисконта) с учетом инфляции;
4. Методы оценки уровня риска бизнес-проекта;
5. Сформировать и обосновать норму дисконта с учетом риска.

12. Практическое занятие 12

Вид практического занятия: смешанная форма ведения практического занятия.

Образовательные технологии: *групповая дискуссия*

Тема и содержание практического занятия: Обеспечение бизнес-плана проекта.

Продвижение бизнес-плана в процессе переговоров.

Продолжительность занятия – **4 часа**.

Практические задания:

1. Обсудить понятие обеспечение бизнес-плана проекта.
2. Рассмотреть типы договоров инициатора проекта и инвестора.
3. Рассмотреть типы поведения партнеров на переговорах.
4. Составить доклад и презентацию бизнес-плана проекта.

3. Указания по проведению самостоятельной работы студентов

В таблице 1 описаны виды самостоятельной работы студентов (СРС).

Таблица 1 - Темы разделов бизнес-плана и виды самостоятельной работы студента

№ п/п	Наименование блока (раздела) дисциплины	Виды СРС
1	Тема 1. Введение. Бизнес-план как один из основных документов инвестиционного бизнес-проекта	Создать команду в количестве 3-4 студентов для разработки бизнес-плана проекта. Каждому члену команды провести поиск идеи бизнес-проекта.

2	Тема 2. Методики разработки бизнес-планов. Структура разделов бизнес-плана	Осуществить фильтрацию и отбор идеи бизнес-проекта из числа идей, предлагаемых каждым членом команды.
3	Тема 3. Описание идеи бизнес-проекта	Исследовать отобранную для практических занятий идею бизнес-проекта по критериям: актуальности, востребованности, реализуемости. Описать идею бизнес-проекта.
4	Тема 4 Оценка рынка сбыта	Провести опрос потенциальных потребителей, отбор сегментов, исследование и отбор поставщиков, выявить конкурентов и оценить конкурентоспособность предлагаемых товаров и услуг.
5	Тема 5. Разработка плана маркетинга	Исследовать стратегии маркетинга по товару, услуге; по цене; по методам распространения товаров и услуг бизнес-проекта; по методам продвижения.
6	Тема 6. Разработка плана производства	Исследовать производственно-технологический процесс производства товара или оказания услуг бизнес-проекта. Определить производственную мощность и годовую производственную программу, основные и оборотные средства для реализации проекта. Рассчитать себестоимость, производственную и отпускную цену товара, услуги, определить точку безубыточности и составить планы производства по годам реализации бизнес-проекта.
7	Тема 7. Разработка организационного плана	Собрать нормативно-правовые документы для разработки организационного плана бизнес-проекта (типовая форма устава, учредительный договор, перечень должностей и т.п.).
8	Тема 8. Разработка инвестиционного плана бизнес проекта	Оценить инвестиционные издержки: капитальные вложения и первоначальные оборотные средства (прирост оборотного капитала).
9	Тема 9. Разработка финансового плана бизнес проекта. Оценка экономической эффективности бизнес-проекта	Провести исследование налогового окружения бизнес-проекта. Подготовить информацию для составления отчёта о прибылях и убытках (выручка, издержки, прибыль) и разработки финансового плана проекта (операционные денежные потоки проекта, инвестиционные денежные потоки проекта).
10	Тема 10. Оценка инфляции и рисков бизнес-проекта	Провести исследование возможных рисков бизнес-проекта и разработать мероприятия по страхованию

11	Тема 11. Обеспечение бизнес-плана проекта.	Составить перечень документов, обосновывающих достоверность исходных данных и результатов расчетов. Привести примеры проектов договоров с поставщиками, контрагентами и др.
12	Тема 12. Продвижение бизнес-плана в процессе переговоров	Провести исследование потенциальных инвесторов и наметить процедуры по продвижению бизнес –плана проекта. Подготовить презентацию бизнес-плана проекта.

4. Указания по проведению лабораторного практикума

Проведение лабораторного практикума не предусмотрено учебным планом.

5. Указания по проведению контрольных работ

1. Перечень тем контрольных работ:

1. Методики разработки бизнес-планов. Структура разделов бизнес-плана.
2. Требования к выбору и описанию идеи бизнес-проекта.
3. Структура и краткое описание разделов бизнес-плана.
4. Анализ положения дел в отрасли.
5. Анализ и оценка рынка продуктов и услуг бизнес-проекта.
6. Оценка конкурентоспособности идеи бизнес-проекта.
7. Оценка спроса потенциальных потребителей продукта, услуг бизнес-проекта.
8. Разработка маркетинговых стратегий и плана маркетинга.
9. Оценка мощности и годовой производственной программы бизнес-проекта.
10. Оценка себестоимости, цены, выручки и точки безубыточности производства (реализации) продукции бизнес-проекта.
11. Разработка плана производства по годам жизненного цикла проекта.
12. Разработка организационного плана бизнес-плана инвестиционного проекта.
13. Разработка инвестиционного плана бизнес-плана проекта.
14. Составление отчёта о прибылях и убытках бизнес-проекта.
15. Отчёт о движении денежных потоков бизнес-проекта.
16. Методы оценки эффективности инвестиций в бизнес-проект.
17. Показатели оценки эффективности инвестиций без учёта концепции дисконтирования.
18. Показатели оценки эффективности инвестиций с учётом концепции дисконтирования.
19. Оценка бюджетной эффективности бизнес-проекта.
20. Оценка социально-экономической эффективности бизнес-проекта.

2. Порядок выбора тем и выполнения контрольной работы

Выполнение каждой выбранной темы осуществляется на основе методических указаний по выполнению соответствующих разделов бизнес-плана, с учётом следующих особенностей:

1. Создаётся команда в составе 4-5 студентов.
2. Определяется идея бизнес-проекта.
3. Выбираются темы контрольной работы каждым членом команды исходя из сущности идеи бизнес-проекта и перечня тем.
4. Составляется план контрольной работы и согласовывается с преподавателем.
5. Оформляется контрольная работа в соответствии с требованиями ГОСТ и представляется на проверку преподавателю.

Структура контрольной работы:

1. Титульный лист.
2. Содержание.
3. Введение.
4. Основная часть (главы, параграфы, пункты).
5. Заключение.
6. Список использованных источников.
7. Приложения (если они имеются).

Материал основной части строится по следующей схеме: первая глава посвящается анализу теоретических аспектов темы; во второй главе анализируются проблемы рассматриваемой темы контрольной работы; в третьей главе приводятся предложения, методики и расчёты.

Оформление контрольной работы

Оформляется контрольная работа в соответствии с требованиями ГОСТ 2.105-95 «Общие требования к текстовым документам»; ГОСТ Р 7.0.5-2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления».

Контрольная работа должна быть выполнена печатным способом с использованием компьютера и принтера на одной стороне листа белой бумаги формата А4 через полтора интервала. Цвет шрифта должен быть черным, размер шрифта 14. Количество знаков в строке включая пробелы 64.

Каждая страница должна содержать 30 строк.

Текст контрольной работы следует печатать, соблюдая следующие размеры полей: правое 10 мм, верхнее - 20 мм, нижнее 20 мм; левое - 30 мм.

Качество напечатанного текста и оформление иллюстраций, таблиц, распечаток с ЭВМ должно удовлетворять требованию их четкого воспроизведения.

Опечатки, описки и графические неточности, обнаруженные в процессе подготовки контрольной, допускается исправлять подчисткой или

закрашиванием белой краской и нанесением на том же месте исправленного текста (графики) машинописным способом или черными чернилами, пастой или тушью - рукописным способом.

Нумерация страниц контрольной работы и приложений должна быть сквозная. На титульном листе, содержании и первом листе введения номер страницы не ставят, но в общую нумерацию включают.

Страницы контрольной работы следует нумеровать арабскими цифрами. Номер страницы проставляют справа нижней части листа без точки.

6 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература

3. Бизнес-планирование: Учебник / Под ред. проф. Т. Г. Попадюк, проф. В.Я. Горфинкеля - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 296 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=883963>
4. Петрученя, И. В. Бизнес-планирование: монография / И. В. Петрученя, А. С. Буйневич. - Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2021. - 196 с. - ISBN 978-5-7638-4392-7. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1819287> (дата обращения: 20.09.2021).

Дополнительная литература

1. Бабина Н. В., Резникова А. В., Смирнова П. В. Эффективность управленческих решений: теория и практика / Н. В. Бабина, А. В. Резникова, П. В. Смирнова / Учебное пособие. – Королев: МГОТУ, 2017. – 98 с.
2. Бизнес-планирование: учебное пособие / ред. В.З. Черняк; ред. Г.Г. Чараев. - 4-е изд. перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. - 591 с
5. Магретта, Д. Трансформация бизнес-модели: научно-популярное издание / . - Москва: Альпина Паблицер, 2021. - 170 с. - (Серия «Harvard Business Review: 10 лучших статей»). - ISBN 978-5-9614-3999-1. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1841901> (дата обращения: 20.09.2021).
6. Мазитов, А. И. Создание и продвижение интернет-магазина: как открыть и заработать: практическое руководство / А. И. Мазитов. - Санкт-Петербург: Питер, 2021. - 208 с. - (Бизнес-психология). - ISBN 978-5-4461-1472-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1817719> (дата обращения: 20.09.2021).

Web-ресурсы:

1. <http://www.minfin.ru> – официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации.
2. <http://www.gov.ru> – сервер органов государственной власти Российской Федерации.

7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

Интернет-ресурсы:

1. Университетская библиотека онлайн (<http://biblioclub.ru>).
2. Библиотека диссертаций РГБ (www.diss.rsl.ru).
3. Polpred.com (<http://polpred.com>).
4. Издательский дом «Гребенников»(<http://grebennikon.ru>)
5. <http://biblioclub.ru>
6. <http://znanium.com>

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины приведены в Приложении 2 к настоящей Рабочей программе.

8. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Перечень программного обеспечения:

- Project Expert — программа разработки бизнес-плана и оценки инвестиционных проектов;
- Microsoft Office;
- PowerPoint.

Информационные справочные системы:

1. Электронные ресурсы образовательной среды «МГОТУ»: www.biblioclub.ru; www.rucont.ru; www.znanium.com; e.lanbook.com
2. Информационно-справочная система Консультант Плюс.

Лист согласования

СОГЛАСОВАНО:

Первый проректор	_____	В.А. Старцев
	«__» _____ 2022 г.	
Проректор по учебно-методической работе	_____	Н.В. Бабина
	«__» _____ 2022 г.	
Проректор по учебной работе	_____	Е.К. Самаров
	«__» _____ 2022 г.	
Начальник учебного управления	_____	Н.Ю. Бобкова
	«__» _____ 2022 г.	
Начальник методического управления	_____	Т.В. Тришкина
	«__» _____ 2022 г.	
Начальник юридического отдела	_____	Г.А. Прокопович
	«__» _____ 2022 г.	

Лист регистрации изменений

Номер измене ния	Номер листа			Дата внесения изменения	Основание для внесения изменения	Всего листов в докумен те	Подпись ответственно го за внесение изменений
	измененно го	нового	изъятото				