



УТВЕРЖДЕНО:
Советом Высшей школы бизнеса,
менеджмента и права
Протокол № 1 от «31» августа 2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.Б13 БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ


**основной профессиональной образовательной программы высшего образования –
программы бакалавриата**
по направлению подготовки: 38.03.04 «Государственное и муниципальное управление»
направленность (профиль): *Муниципальное управление*
Квалификация: *бакалавр*
Год начала подготовки: 2020

Разработчики:

должность	ученая степень и звание, ФИО
<i>доцент Высшей школы бизнеса, менеджмента и права</i>	<i>к.э.н. Данилова В.А.</i>
<i>доцент Высшей школы бизнеса, менеджмента и права</i>	<i>к.э.н. Богачева Т.В.</i>

Рабочая программа согласована и одобрена директором ОПОП:

должность	ученая степень и звание, ФИО
<i>профессор Высшей школы бизнеса, менеджмента и права</i>	<i>д.э.н., проф. Морозов В.Ю.</i>

 ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТУРИЗМА И СЕРВИСА»	СМК РГУТИС
	Лист 2 из 88

1. Аннотация рабочей программы дисциплины (модуля)

Дисциплина «Бизнес-планирование» является частью первого блока программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.04 Государственное и муниципальное управление, профиль Муниципальное управление и относится к базовой части программы.

Изучение данной дисциплины базируется на дисциплинах программы: Менеджмент, Экономика и предпринимательство, Стандартизация и управление качеством в муниципальных образованиях.

Дисциплина направлена на формирование следующих компетенций выпускника:

ОПК – 2 - способность находить организационно-управленческие решения, оценивать результаты и последствия принятого управленческого решения и готовность нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений;

ОПК – 5 - владение навыками составления бюджетной и финансовой отчетности, распределения ресурсов с учетом последствий влияния различных методов и способов на результаты деятельности организации;

ПК – 4 - способность проводить оценку инвестиционных проектов при различных условиях инвестирования и финансирования.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с изучением основ бизнес-планирования, структурой и содержанием разделов бизнес-плана предприятия, с освоением методик планирования финансово-экономических показателей деятельности предприятий и расчетов эффективности от реализации предлагаемых управленческих решений.

Предлагаемая программа ориентирована на ознакомление студентов с научным подходом изучения и овладения знаниями и пониманием основных принципов и методов бизнес-планирования, базовыми умениями применять методы и технологии бизнес-планирования. Данный курс позволит освоить студентам основы теоретических знаний в области бизнес-планирования; развить практические навыки по выполнению расчетов различных финансово-экономических экономических показателей; получить практический опыт по использованию полученных знаний и навыков при разработке отдельных подразделов бизнес – планов предприятий.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 5 зачетных единиц, 180 часов, том числе:

- для очной формы обучения - контактная работа преподавателя со студентом - 74 часа (34 часа - занятия лекционного типа, 36 часов – занятия семинарского типа, консультации - 2 часа, промежуточная аттестация- 2 часа), самостоятельная работа студента 106 часов;

- для заочной формы обучения - контактная работа преподавателя со студентом - 16 часов (6 часов - занятия лекционного типа, 6 часов – занятия семинарского типа, консультации- 2 часа, промежуточная аттестация- 2 часа), самостоятельная работа студента - 164 часа.

Преподавание дисциплины ведется на очной форме обучения на 3 курсе в 5 семестре, на заочной форме обучения на 2 курсе на 4 семестре и на 3 курсе в 5 семестре. Продолжительность семестра на очной форме обучения 18 недель.

Программой предусмотрены следующие виды занятий: занятия лекционного типа, в том числе установочная/вводная и проблемные лекции, практические занятия, предусматривающие практикующие упражнения, кейс задания, устные и\или письменные опросы, самостоятельная работа обучающихся, групповые и индивидуальные консультации.

Программой предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успевае-

мости в форме работы с ЭБС, выполнения доклада с презентацией, тестирования, выполнения и защиты группового проекта, промежуточная аттестация проводится в форме экзамена в 5 семестре.

Основные положения дисциплины должны быть использованы в дальнейшем при изучении следующих дисциплин: Финансы; Управление проектами в муниципальных образованиях; Разработка управленческих решений; Система государственного и муниципального управления; Управление социально-экономическим развитием муниципального образования; Управление государственной и муниципальной собственностью; Региональная экономика и инвестиционная привлекательность территорий, Проектная деятельность.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

№ пп	Индекс компетенции	Планируемые результаты обучения (компетенции или ее части)
1.	ОПК – 2	способность находить организационно-управленческие решения, оценивать результаты и последствия принятого управленческого решения и готовность нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений
2.	ОПК – 5	владение навыками составления бюджетной и финансовой отчетности, распределения ресурсов с учетом последствий влияния различных методов и способов на результаты деятельности организации
3.	ПК – 4	способность проводить оценку инвестиционных проектов при различных условиях инвестирования и финансирования

3. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП:

Дисциплина «Бизнес-планирование» является частью первого блока программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.04 Государственное и муниципальное управление, профиль Муниципальное управление и относится к базовой части программы.

Набор входящих знаний и умений, состоящих в понимании основных закономерностей и особенностей процесса развития экономики, основ права, менеджмента, маркетинга территорий обеспечивают необходимый фундамент для изучения дисциплины «Бизнес-планирование».

Дисциплина находится в логической и содержательно-методической взаимосвязи с другими частями основной образовательной программы по направлению подготовки 38.03.04 и базируется на знаниях, полученных при изучении, таких дисциплин как Менеджмент, Экономика и предпринимательство, Стандартизация и управление качеством в муниципальных образованиях.

Формирование компетенции ОПК-2 начинается в дисциплине Принятие и исполнение государственных решений (3 семестр), продолжается в дисциплине Финансы (4 семестр), осуществляется в данной дисциплине одновременно с дисциплинами Финансы, Система государственного и муниципального управления / Управление социально-экономическим развитием муниципального образования (5 семестр), продолжается в дисциплинах Система государственного и муниципального управления / Управление социально-экономическим развитием муниципального образования, Разработка управленческих решений (6-7 семестры) и заканчивается в 8 семестре в дисциплине Система государственного и муниципального управления / Управление социально-экономическим раз-

витиём муниципального образования.

Формирование компетенции ОПК-5 начинается в дисциплине Финансы (4 семестр), осуществляется в данной дисциплине одновременно с дисциплинами Финансы, Управление государственной и муниципальной собственностью / Инфраструктура муниципального образования (5 семестр) и заканчивается в дисциплине Управление государственной и муниципальной собственностью / Инфраструктура муниципального образования (6-8 семестры).

Формирование компетенции ПК-4 начинается в данной дисциплине одновременно с дисциплинами Управление проектами в муниципальных образованиях и Региональная экономика и инвестиционная привлекательность территории (5 семестр), продолжается в дисциплинах Управление проектами в муниципальных образованиях, Региональная экономика и инвестиционная привлекательность территории (6 семестр), Региональная экономика и инвестиционная привлекательность территории (7 семестр) и заканчивается в процессе прохождения преддипломной практики (8 семестр).

Основные положения дисциплины должны быть использованы в дальнейшем при изучении следующих дисциплин: Финансы; Управление проектами в муниципальных образованиях; Разработка управленческих решений; Система государственного и муниципального управления; Управление социально-экономическим развитием муниципального образования; Управление государственной и муниципальной собственностью; Региональная экономика и инвестиционная привлекательность территорий, Проектная деятельность.

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

Общая трудоемкость дисциплины составляет 5/180 зачетных единиц/ акад. часов.
(1 зачетная единица соответствует 36 академическим часам)

Для очной формы обучения:

№ п/п	Виды учебной деятельности	Всего	Семестры		
			5		
1	Контактная работа обучающихся с преподавателем	74	74		
	в том числе:	-	-	-	-
1.1	Занятия лекционного типа	34	34		
1.2	Занятия семинарского типа, в том числе:	36	36		
	Семинары				
	Лабораторные работы				
	Практические занятия	36	36		
1.3	Консультации	2	2		
2	Самостоятельная работа обучающихся	106	106		
3	Форма промежуточной аттестации (экзамен)	2	2		
4	Общая трудоемкость час	180	180		
	з.е.	5	5		

Для заочной формы обучения:

№ п/п	Виды учебной деятельности	Всего	Семестры		
			4	5	
1	Контактная работа обучающихся с преподавателем	16	2	14	

	в том числе:				-	-
1.1	Занятия лекционного типа	6	2	4		
1.2	Занятия семинарского типа, в том числе:	6		6		
	Семинары					
	Лабораторные работы					
	Практические занятия	6		6		
1.3	Консультации	2		2		
2	Самостоятельная работа обучающихся	164	34	130		
3	Форма промежуточной аттестации (экзамен)	2		2		
4	Общая трудоемкость, час.	180	36	144		
	з.е.	5	1	4		

5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий
Для очной формы обучения:

Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения										
			Контактная работа обучающихся с преподавателем							Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов				
5 семестр													
1-2	1. Содержание бизнес-планирования	1. Основы бизнес-планирования	4	Вводная лекция	2	Практическое занятие (устный и\или письменный экспресс- опрос по контрольным вопросам, практические упражнения)						6	Ознакомление с ЭБС, обобщение лекционного материала
3-4		2. Бизнес-планирование в сфере оказания услуг	4	Проблемная лекция	2	Практическое занятие (устный и\или письменный экспресс- опрос по контрольным во-						6	Подготовка к практическому занятию, предусматривающая изучение научно-практического материала по заданным вопросам



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения											
			Контактная работа обучающихся с преподавателем							Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО	
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов					Форма проведения лабораторной работы
					просам, практические упражнения)									
5		Текущий контроль 1			2	Работа с ЭБС							6	Изучение литературы по вопросам планирования в в системе государственного и муниципального управления, обобщение собранного материала
6-7		3.Бизнес-план создания и развития новой организации	4	Проблемная лекция	2	Практическое занятие (устный и/или письменный экспресс- опрос по контрольным вопросам, практические упражнения)							8	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения											
			Контактная работа обучающихся с преподавателем								Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов	Форма проведения лабораторной работы				
8-9		4. Планирование маркетинга	4	Лекция	2	Кейс-стади							8	Подготовка к практическому занятию, предусматривающая изучение научно-практического материала по заданным вопросам
9		Текущий контроль 2			2	Доклад с презентацией							10	Подготовка текста доклада и презентационного материала
10-11	2. Расчет показателей планирования деятельности организации	5. Планирование объема оказания услуг	4	Проблемная лекция	4	Практическое занятие (устный и/или письменный экспресс-опрос по контрольным вопросам, практическое упражнение)							6	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, докладов по основному материалу
12		6. Планирование потреб-	4	Про-	4	Практическое за-							6	Работа в ЭБС, обобщение лек-



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения												
			Контактная работа обучающихся с преподавателем								Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО	
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов	Форма проведения лабораторной работы					
		ности в персонале и средствах на оплату труда		блемная лекция		нятие (устный и/или письменный экспресс- опрос по контрольным вопросам, практическое упражнение)									ционного материала, докладов по основному материалу Znanium.com
13		7. Планирование издержек организации	2	Проблемная лекция	4	Практическое занятие (устный и/или письменный экспресс- опрос по контрольным вопросам, практическое упражнение)								6	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, докладов по основному материалу
14		Текущий контроль 3			2	Тестирование								10	Подготовка к тестированию



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения												
			Контактная работа обучающихся с преподавателем							Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО		
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов					Форма проведения лабораторной работы	
15		8. Планирование инвестиционной деятельности организации	4	Проблемная лекция	4	Практическое занятие (устный и/или письменный экспресс-опрос по контрольным вопросам, практические упражнения)								6	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, подготовка к аудиторному тестированию, подготовка материала к групповому проекту
16-17		9. Планирование финансовых результатов деятельности	4	Проблемная лекция	4	Практическое занятие (устный и/или письменный экспресс-опрос по контрольным вопросам, практические упражнения)								8	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала подготовка материала к групповому проекту



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения													
			Контактная работа обучающихся с преподавателем							Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО			
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов					Форма проведения лабораторной работы		
18		Текущий контроль 4			2	Защита группового проекта									20	Подготовка презентации по темам группового проекта. Проект оценивается по 5-ти бальной шкале. Учитываются оригинальность идеи, качество и разнообразие используемых методов анализа и расчета, возможность использования продукта в реальной коммерческой жизни, графическое исполнение проекта в виде презентации.
		Консультация										2	Г,И			
		Промежуточная аттестация - экзамен – 2 часа														



Для заочной формы:

Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения											
			Контактная работа обучающихся с преподавателем								Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов	Форма проведения лабораторной работы				
4 семестр														
	Все разделы дисциплины	Обзор тематики дисциплины	2	Установочная лекция								34	Ознакомление с литературой по дисциплине на сайте ЭБС znanium.com. Подготовка к текущим контролям.	
5 семестр														
	1. Содержание бизнес-планирования	1. Основы бизнес-планирования	0,5	Проблемная лекция	0,5	Практическое занятие (устный и/или письменный экспресс-опрос по контрольным вопросам, практические упражнения)						10	Ознакомление с ЭБС, обобщение лекционного материала	



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения												
			Контактная работа обучающихся с преподавателем								Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО	
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов	Форма проведения лабораторной работы					
		2.Бизнес-планирование в организации			0,5	Практическое занятие (устный и\или письменный экспресс- опрос по контрольным вопросам, практикующие упражнения)								10	Подготовка к практическому занятию, предусматривающая изучение научно-практического материала по заданным вопросам
		Текущий контроль 1				Работа с ЭБС								10	Изучение литературы по вопросам планирования в системе государственного и муниципального управления, обобщение собранного материала
		3.Бизнес-план создания и развития нового предприятия сферы	0,5	Проблемная лекция	0,5	Практическое занятие (устный и\или								10	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения											
			Контактная работа обучающихся с преподавателем								Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов	Форма проведения лабораторной работы				
		сервиса				письменный экспресс-опрос по контрольным вопросам, практикующие упражнения)								
		4. Планирование маркетинга	0,5	Лекция	0,5	Кейс-стади							10	Подготовка к практическому занятию, предусматривающая изучение научно-практического материала по заданным вопросам
		Текущий контроль 2				Доклад с презентацией							10	Подготовка текста доклада и презентационного материала
	2. Расчет показателей планирования	5. Планирование объема оказания услуг	0,5	Проблемная лекция	0,5	Практическое занятие (устный и\или							10	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, докладов по основному материалу



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения												
			Контактная работа обучающихся с преподавателем							Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО		
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов					Форма проведения лабораторной работы	
	деятельности организации				письменный экспресс-опрос по контрольным вопросам, практикующие упражнения)										
		6.Планирование потребности в персонале и средствах на оплату труда	0,5	Проблемная лекция	0,5	Практическое занятие (устный и\или письменный экспресс-опрос по контрольным вопросам, практикующие упражнения)								10	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, докладов по основному материалу



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения												
			Контактная работа обучающихся с преподавателем								Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО	
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов	Форма проведения лабораторной работы					
		7. Планирование издержек организации	0,5	Проблемная лекция	0,5	Практическое занятие (устный и/или письменный экспресс-опрос по контрольным вопросам, практикующее упражнение)								10	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, докладов по основному материалу
		Текущий контроль 3				Тестирование								10	Подготовка к тестированию
		8. Планирование инвестиционной деятельности организации	0,5	Проблемная лекция	0,5	Практическое занятие (устный и/или письменный экспресс-опрос по кон-								10	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, подготовка к аудиторному тестированию, подготовка материала к групповому проекту



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения											
			Контактная работа обучающихся с преподавателем								Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов	Форма проведения лабораторной работы				
					трольным вопросам, практикующие упражнения)									
		9. Планирование финансовых результатов деятельности	0,5	Проблемная лекция	0,5	Практическое занятие (устный и/или письменный экспресс-опрос по контрольным вопросам, практикующие упражнения)							10	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала подготовка материала к групповому проекту
		Текущий контроль 4			1,5	Защита группового проекта							10	Подготовка презентации по темам группового проекта. Проект оценивается по 5-ти бальной шкале. Учиты-



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения												
			Контактная работа обучающихся с преподавателем								Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО	
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов	Форма проведения лабораторной работы					
															ваются оригинальность идеи, качество и разнообразие используемых методов анализа и расчета, возможность использования продукта в реальной коммерческой жизни, графическое исполнение проекта в виде презентации.
		Консультация									2	Г, И			
		Промежуточная аттестация – экзамен - 2 часа													



6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Для самостоятельной работы по дисциплине обучающиеся используют следующее учебно-методическое обеспечение:

№ п/п	Тема, трудоемкость в акад.ч.	Учебно-методическое обеспечение
1	Обзор тематики дисциплины, -/34 часа	
2	Основы бизнес-планирования, 6 часов / 10 часов	Основная литература 1. Бизнес-планирование: Учебник / Под ред. проф. Т.Г. Попадюк, В.Я. Горфинкеля - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2018. – ЭБС Znanium.com. Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/950074
3	Бизнес-планирование в сфере оказания услуг, 12 часов / 20 часов	2. Волков А.С., Марченко А.А. В67 Бизнес-планирование: Учеб. пособие. — М.: РИОР: ИНФРА-М, 2016. ЭБС Znanium.com. Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/534877 3. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: Научно-практическое пособие / Горбунов В. Л. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2018. ЭБС Znanium.com. Режим доступа: http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=924762
4	Бизнес-план создания и развития новой организации, 8 часов / 10 часов	Дополнительная литература 1. Инвестиционное бизнес-планирование: Учебное пособие / М.В. Чараева, Г.М. Лапицкая, Н.В. Крашениникова. - М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2014 - ЭБС Znanium.com. Режим доступа: http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=429037
5	Планирование маркетинга, 18 часов / 20 час	2. Бизнес-планирование: Учебное пособие/Романова М. В. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015. ЭБС Znanium.com. Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/504797
6	Планирование объема оказания услуг, 6 часов / 10 часов	Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» 1.Электронная библиотечная система Знаниум .com: http://znanium.com/ 2. Научная электронная библиотека e-library: http://www.e-library.ru/ 3. Единое окно доступа к образовательным ресурсам: http://window.edu.ru/
7	Планирование потребности в персонале и средствах на оплату труда, 6 часов / 10 часов	
8	Планирование издержек организации, 16 часов / 20 часов	
9	Планирование инвестиционной деятельности организации, 6 часов / 10 часов	
10	Планирование финансовых результатов деятельности, 28 часов / 20 часов	

7. Фонд оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

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

№ пп	Индекс компе-	Содержание компетенции (или ее части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны:
------	---------------	---------------------------------------	--



	тенции		знать	уметь	владеть
1	ОПК – 2	способность находить организационно-управленческие решения, оценивать результаты и последствия принятого управленческого решения и готовность нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений	Риски в системе бизнес-планирования	Определять виды рисков и влияние их на бизнес-проекты	Методами анализа рисков и оценки последствий принятых решений
2	ОПК – 5	владение навыками составления бюджетной и финансовой отчетности, распределения ресурсов с учетом последствий влияния различных методов и способов на результаты деятельности организации	Основы составления бизнес-плана и соответствующей документации	Формировать структуру бизнес-проекта и использовать методы и инструменты для оценки рынка и его основных элементов	Методологией разработки бизнес-плана и маркетинговых исследований
3	ПК – 4	способность проводить оценку инвестиционных проектов при различных условиях инвестирования и финансирования.	Основы финансового планирования	Анализировать проекты с учетом инвестиционной привлекательности	Навыками расчетов инвестиционной и экономической эффективности

7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на разных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Результат обучения по дисциплине	Показатель оценивания	Критерий оценивания	Этап освоения компетенции
Знание рисков в системе бизнес-планирования. Умение определять виды рисков и влияние их на бизнес-проекты. Владение методами анализа рисков и оценки последствий принятых решений.	Подготовка докладов с презентациями по предложенной тематике, письменное тестирование	Студент демонстрирует знание рисков в системе бизнес-планирования. Студент демонстрирует умение определять виды рисков и влияние их на бизнес-проекты Студент демонстрирует владение методами анализа рисков и оценки последствий принятых решений	Закрепление способности находить организационно-управленческие решения, оценивать результаты и последствия принятого управленческого решения и готовность нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых реше-



			ний
Знание основ составления бизнес-плана и соответствующей документации Умение формировать структуру бизнес-проекта и использовать методы и инструменты для оценки рынка и его основных элементов Владение методологией разработки бизнес-плана и маркетинговых исследований	Работа с электронной библиотечной системой, подготовка докладов с презентациями по предложенной тематике, письменное тестирование, выполнение и защита группового проекта	Студент демонстрирует знание основ составления бизнес-плана и соответствующей документации Студент демонстрирует умение формировать структуру бизнес-проекта и использовать методы и инструменты для оценки рынка и его основных элементов. Студент демонстрирует владение методологией разработки бизнес-плана и маркетинговых исследований.	Закрепление владения навыками составления бюджетной и финансовой отчетности, распределения ресурсов с учетом последствий влияния различных методов и способов на результаты деятельности организации
Знание основ финансового планирования. Умение анализировать проекты с учетом инвестиционной привлекательности. Владение навыками расчетов инвестиционной и экономической эффективности.	Подготовка докладов с презентациями по предложенной тематике, письменное тестирование, выполнение и защита группового проекта	Студент демонстрирует знание основ финансового планирования. Студент демонстрирует умение анализировать проекты с учетом инвестиционной привлекательности. Студент демонстрирует владение навыками расчетов инвестиционной и экономической эффективности	Закрепление способности проводить оценку инвестиционных проектов при различных условиях инвестирования и финансирования.

Критерии и шкала оценивания освоения этапов компетенций на промежуточной аттестации

Балльно-рейтинговая технология оценки знаний студентов предусматривает проведение:

- текущего контроля успеваемости студентов;
- промежуточной аттестации успеваемости студентов.

Текущий контроль – это непрерывно осуществляемое наблюдение за уровнем усвоения знаний и формирования умений и навыков в течение семестра.

Промежуточная аттестация – это вид контроля, предусмотренный рабочим учебным планом направления подготовки, осуществляется в ходе зачета и двух экзаменов.

Балльно-рейтинговая технология оценки успеваемости студентов базируется на следующих принципах:

- реализации компетентностного подхода к результатам обучения в образовательном процессе;
- индивидуализации обучения;
- модульном принципе структурирования учебного процесса;
- вариативности форм контроля и гибкой модели оценивания успеваемости студентов;
- открытости процедур контроля и результатов оценки текущей успеваемости сту-



дентов;

· единства требований, предъявляемых к работе студентов в ходе освоения программы дисциплины;

· строгом соблюдении исполнительской дисциплины всеми участниками образовательного процесса.

Балльно-рейтинговая система предназначена для повышения мотивации учебной деятельности студентов, для объективности и достоверности оценки уровня их подготовки и используется в качестве одного из элементов управления учебным процессом в университете. Получение баллов позволяет студентам четко понимать механизм формирования оценки по дисциплине, что исключит конфликтные ситуации при получении итоговой оценки; осознавать необходимость систематической и регулярной работы по усвоению учебного материала; стимулировать саморазвитие и самообразование.

В качестве внутренней шкалы текущих оценок используется 80 балльная оценка обучающихся, как правило, по трем критериям: посещаемость, текущий контроль успеваемости, активность на учебных занятиях.

Рейтинговая оценка обучающихся по каждой дисциплине независимо от ее общей трудоемкости (без учета результатов экзамена/дифференцированного зачета) определяется по 80-балльной шкале в каждом семестре. Распределение баллов между видами контроля рекомендуется устанавливать в следующем соотношении:

- посещение учебных занятий (до 30 баллов за посещение всех занятий);

- текущий контроль успеваемости (до 50 баллов), в том числе:

1 задание текущего контроля (0-10 баллов);

2 задание текущего контроля (0-10 баллов);

3 задание текущего контроля (0-10 баллов);

4 задание текущего контроля (0-15 баллов).

Результаты текущего контроля успеваемости при выставлении оценки в ходе промежуточной аттестации следующим образом.

Оценка «отлично» может быть выставлена только по результатам сдачи экзамена/дифференцированного зачета. Автоматическое проставление оценки «отлично» не допускается.

Если по результатам текущего контроля обучающийся набрал:

71-80 балл — имеет право получить «автоматом» «зачтено» или оценку «хорошо»;

62-70 баллов — имеет право получить «автоматом» «зачтено» или оценку «удовлетворительно»;

51-61 балл — обязан сдавать зачет/экзамен;

50 баллов и ниже — не допуск к зачету/экзамену.

Технология выставления итоговой оценки, в том числе перевод в итоговую 5-балльную шкалу оценки определяется следующим образом:

Таблица перевода рейтинговых баллов в итоговую 5 — балльную оценку

Баллы за семестр	Автоматическая оценка		Баллы за зачет/экзамен		Общая сумма баллов	Итоговая оценка
	зачтено	экзамен	min	max		
71-80	зачтено	4 (хорошо)	18	20	89-90	4 (хорошо)
					91-100	5 (отлично)
62-70	зачтено	3 (удовлетворительно)	15	20	77-90	4 (хорошо)
51-61	Допуск к зачету/экзамену		11	20	62-75	3 (удовлетворитель-

					но)
				76-81	4 (хорошо)
50 и менее	Не допуск к зачету, экзамену				

Виды средств оценивания, применяемых при проведении текущего контроля и шкалы оценки уровня знаний, умений и навыков при выполнении отдельных форм текущего контроля

Средство оценивания – работа с ЭБС (обзор законодательства, учебной, специальной и научной литературы в сфере вопросов бизнес-планирования с использованием ЭБС и ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет») - 0-10 баллов:

- наличие перечня законодательных и нормативно-правовых актов, регламентирующих деятельность в области бизнес-планирования – 0-1 балл;
- наличие библиографического списка учебной и специальной литературы по дисциплине, представленной в ЭБС <http://www.znanium.com> – 0-2 балла;
- наличие сравнительного анализа определений основных категорий в области бизнес-планирования – 0-3 балла;
- представление кратких аннотаций 5-7 научных статей по проблематике дисциплины в журналах открытого доступа на платформе eLibrary: <http://elibrary.ru> по предложенной структуре – 0-3 балла;
- оформление представления результатов выполнения задания в соответствии с требованиями – 0-1 балл.

Средство оценивания - выполнение докладов с презентациями по предложенной тематике дисциплины – 0-10 баллов:

- умение формулировать цели и задачи работы – 0-1;
- умение работать с научной литературой (полнота научного обзора, грамотность цитирования) – 0-1;
- полнота и логичность раскрытия темы – 0-2;
- степень самостоятельности мышления - 0- 1;
- корректность выводов – 0-1;
- реальная новизна работы – 0-2;
- трудоемкость работы – 0-1;
- оформление презентаций (соответствие требованиям оформления, наглядность, стилистика изложения, грамотность) – 0-1.

Средство оценивания - письменное тестирование:
 50 % и менее правильных ответов – 0 баллов,
 более 50 % правильных ответов – за каждый правильный ответ, начиная с одиннадцатого - 1 балл (1-10 баллов).

Средство оценивания- . выполнение и защита группового проекта – 0- 15 баллов

Критерии оценки группового проекта	Баллы
Обоснование актуальности проекта	0-1
Обоснованность и качество анализа информации	0-2
Формулирование выводов об условиях и способах достижения цели	0-1
Разработка конкретных действий (их последовательности и содержания), отве-	0-2



чающих условиям и способам достижения цели		
Самостоятельность и оригинальность решения задач проектирования		0-2
Умение работать в команде		0-1
Оформление проекта в соответствии с требованиями		0-1
Защита проекта	Содержание доклада	0-1
	Качество ответов на вопросы (полнота, аргументированность, умение реагировать на критику, готовность к дискуссии)	0-2
	Презентация	0-2
ИТОГО		0-15

Виды средств оценивания, применяемых при проведении промежуточной аттестации и шкалы оценки уровня знаний, умений и навыков при их выполнении

Устный опрос + решение типовых / ситуационных задач

Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при проведении промежуточной аттестации

Оценка	Критерии оценивания	Показатели оценивания
«5»	<ul style="list-style-type: none">– полно раскрыто содержание материала;– материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности;– продемонстрировано системное и глубокое знание программного материала;– точно используется терминология;– показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации;– ответ прозвучал самостоятельно, без наводящих вопросов;– продемонстрирована способность творчески применять знание теории к решению профессиональных задач;– продемонстрировано знание современной учебной и научной литературы;– допущены одна – две неточности при освещении второстепенных вопросов, которые исправляются по замечанию– типовая задача решена правильно, применен верный алгоритм решения / при решении ситуационной задачи использованы яркие примеры, предлагаемые решения соответствуют разбираемой ситуации, рекомендации нетривиальны и могут быть использованы для конкретного примера;– продемонстрировано усвоение ранее изученных сопутствующих вопросов, сформированность и устойчивость компе-	<ul style="list-style-type: none">– обучающийся показывает всесторонние и глубокие знания программного материала,– знание основной и дополнительной литературы;– последовательно и четко отвечает на вопросы билета и дополнительные вопросы;– уверенно ориентируется в проблемных ситуациях;– демонстрирует способность применять теоретические знания для анализа практических ситуаций, делать правильные выводы, проявляет творческие способности в понимании, изложении и использовании программного материала;– подтверждает полное освоение компетенций, предусмотренных программой



	тенций, умений и навыков.	
«4»	<ul style="list-style-type: none">– вопросы излагаются систематизировано и последовательно;– продемонстрировано умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер;– продемонстрировано усвоение основной литературы.– ответ удовлетворяет в основном требованиям на оценку «5», но при этом имеет один из недостатков:<ul style="list-style-type: none">– а) в изложении допущены небольшие пробелы, не исказившие содержание ответа;– б) допущены один – два недочета при освещении основного содержания ответа, исправленные по замечанию преподавателя;– в) допущены ошибка или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов, которые легко исправляются по замечанию преподавателя;– типовая задача решена правильно, применен верный алгоритм решения / ситуация в целом оценена верно, предлагаемые решения в целом соответствуют разбираемой ситуации, отсутствуют примеры, даны традиционные рекомендации по всем вопросам к ситуационной задаче.	<ul style="list-style-type: none">– обучающийся показывает полное знание<ul style="list-style-type: none">– программного материала, основной и– дополнительной литературы;– дает полные ответы на теоретические вопросы билета и дополнительные вопросы, допуская некоторые неточности;– правильно применяет теоретические положения к оценке практических ситуаций;– демонстрирует хороший уровень освоения материала и в целом подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой.
«3»	<ul style="list-style-type: none">– неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала;– усвоены основные категории по рассматриваемому и дополнительным вопросам;– имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии, исправленные после нескольких наводящих вопросов;– продемонстрировано усвоение основной литературы;– типовая задача в целом решена правильно, но есть несущественные ошибки / ситуация в целом оценена верно, но не по	<ul style="list-style-type: none">– обучающийся показывает знание основного<ul style="list-style-type: none">– материала в объеме, необходимом для предстоящей профессиональной деятельности;– при ответе на вопросы билета и дополнительные вопросы не допускает грубых ошибок, но испытывает затруднения в последовательности их изложения;– не в полной мере демонстрирует способность применять теоретические знания для анализа практических ситуаций;– подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой на минимально допус-



	<p>всем вопросам даны корректные ответы, рекомендации носят отвлеченный характер, нет примеров;</p> <ul style="list-style-type: none">– при неполном знании теоретического материала выявлена недостаточная сформированность компетенций, умений и навыков, студент не может применить теорию в новой ситуации.	тимом уровне
«2»	<ul style="list-style-type: none">– не раскрыто основное содержание учебного материала;– обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала;– допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов;– типовая задача решена неправильно или не решена / ситуация разобрана поверхностно, нет конкретных выводов и рекомендаций, не на все вопросы к ситуационной задаче даны ответы.– не сформированы компетенции, умения и навыки.	<ul style="list-style-type: none">– обучающийся имеет существенные пробелы в знаниях основного учебного материала по дисциплине;– не способен аргументировано и последовательно его излагать, допускает грубые ошибки в ответах, неправильно отвечает на задаваемые вопросы или затрудняется с ответом;– не подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой.

7.3. 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.

Номер недели семестра	Раздел дисциплины, обеспечивающий формирование компетенции (или ее части)	Вид и содержание контрольного задания	Требования к выполнению контрольного задания и срокам сдачи
5	Содержание бизнес-планирования	Работа с электронной библиотечной системой	Данная практическая работа выполняется каждым студентом индивидуально. В случае невыполнения работы студент не допускается до экзамена по дисциплине. Все разделы работы обязательно должны присутствовать. Результаты выполнения задания предоставляются преподавателю в печатной и электронной форме.
9	Расчет показателей планирования деятельности организации	Выполнение докладов с презентациями	Объем доклада составляет обычно 10-15 страниц машинописного текста. Изложение студентом материала должно носить проблемно-тематический характер, включать собственное мнение студента по кругу излагаемых проблем. В нем не должно быть механически переписанных



			<p>из книги, сложных для понимания, конструкций. Рекомендуемая структура доклада:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Введение (обосновывается актуальность выбранной темы, указываются цель и задачи доклада).2. Основной текст (включает, как правило, раскрытие двух вопросов: состояние изучаемой проблемы и пути его решения). Наиболее ценным при изложении сути изучаемых вопросов будет обозначение собственной позиции и аргументированное изложение полученных в ходе работы результатов.3. Заключение (выводы) - короткое резюме основных результатов проведенного изучения. Выводы, содержащиеся в заключении, строятся на основании результатов анализа материалов, приводимых в разделах основного текста работы, но не повторяют их, а обобщают. Они должны подтвердить достижение цели и задач, указанных во введении.4. Список литературы. Оформление презентаций докладов - в соответствии с требованиями.
14	Расчет показателей планирования деятельности организации	Аудиторное тестирование	<p>Тестирование состоит из 20 вопросов. За каждый правильный ответ на тестовое задание начисляется 1 балл. Общая оценка определяется суммированием количества верных ответов</p>
18	Расчет показателей планирования деятельности организации	Групповой проект	<p>Оформление проектов и презентаций в соответствии с требованиями. Количество слайдов презентации – 10-12. Формат файла презентации MS Power Point. Доклад – 7-8 мин. Результаты выполнения группового проекта предоставляются преподавателю в печатной и электронной форме</p> <p>Обоснование актуальности проекта - 0-1 балла, Обоснованность и качество анализа информации - 0-2 балла, Формулирование выводов об условиях и способах достижения цели - 0-1 балла, Разработка конкретных действий (их последовательности и содержания), отвечающих условиям и способам достижения цели - 0-2 балла, Самостоятельность и ориги-</p>



			нальность решения задач проектирования - 0-2 балла, Умение работать в команде - 0-1 балла, Оформление проекта в соответствии с требованиями - 0-1 балла, Содержание доклада - 0-1 балла, Качество ответов на вопросы (полнота, аргументированность, умение реагировать на критику, готовность к дискуссии) - 0-2 балла, Презентация - 0-2 балла.
--	--	--	--

Раздел 1. Содержание бизнес-планирования

Вид задания: работа с ЭБС (обзор законодательства, учебной, специальной и научной литературы в области планирования бизнеса с использованием ЭБС и ресурсов информационно- телекоммуникационной сети «Интернет»)

Содержание задания:

1. Представить перечень законодательных и нормативно-правовых актов, регламентирующих деятельность в сфере планирования бизнеса в соответствии с тематикой дисциплины.

2. Привести библиографический список учебной и специальной литературы по вопросам бизнес-планирования, представленной в ЭБС <http://www.znanium.com>. Издания должны находиться на «Книжной полке» в личном кабинете студента в ЭБС.

3. Представить результаты сравнительного анализа определений основных категорий в области планирования бизнеса, представленных в данной учебной и специальной литературе.

4. Представить краткие аннотации 5-7 научных статей по проблематике бизнес-планирования в журналах открытого доступа на платформе eLibrary: <http://elibrary.ru> по плану:

- Ф.И.О. автора, название статьи, издание;
- проблемы, рассматриваемые в статье
- основные пути решения проблем, предлагаемые автором;
- выводы.

Данная практическая работа выполняется каждым студентом индивидуально. В случае невыполнения работы студент не допускается до экзамена по первому семестру дисциплины. Все разделы работы обязательно должны присутствовать. Результаты выполнения задания предоставляются преподавателю в печатной и электронной форме.

Раздел 2. Расчет показателей планирования деятельности организации

Вид задания: подготовка доклада с презентацией

Примерная тематика докладов:

1. Инновация как экономическая категория.
2. Планирование инновационной деятельности.
3. Управление инновациями в условиях рынка.
4. Формы организации инновационной деятельности.
5. Этапы инновационного процесса.
6. Мотивация инновационной деятельности.
7. Классификация инноваций.
8. Механизм управления процессом НИОКР.
9. Методы отбора инновационных проектов.



10. Оценка эффективности инноваций.
11. Финансовое обеспечение инновационных проектов.
12. Нормативная база инновационной деятельности.
13. Инновационная деятельность в бизнесе.
14. Процесс инвестирования, его сущность и значимость.
15. Инвестиционная и инновационная политика компании.
16. Правовое обеспечение инновационной деятельности в России.
17. Особенности инновационных процессов в бизнес-планировании.
18. Конкурентоспособность как фактор оценки эффективности инноваций.
19. Принципы ценообразования на инновационную продукцию.
20. Основные направления развития инновационной деятельности в сфере бизнес-планирования.

Объем реферативного доклада составляет обычно 10-15 страниц машинописного текста. Изложение материала должно носить проблемно-тематический характер, включать собственное мнение студента по кругу излагаемых проблем. В нем не должно быть механически переписанных из книги, сложных для понимания, конструкций. Рекомендуемая структура реферативного доклада:

1. Введение (обосновывается актуальность выбранной темы, указываются цель и задачи реферативного доклада).
2. Основной текст (включает, как правило, раскрытие двух вопросов: состояние изучаемой проблемы и пути его решения). Наиболее ценным при изложении сути изучаемых вопросов будет обозначение собственной позиции и аргументированное изложение полученных в ходе работы результатов.
3. Заключение (выводы) - короткое резюме основных результатов проведенного изучения. Выводы, содержащиеся в заключении, строятся на основании результатов анализа материалов, приводимых в разделах основного текста работы, но не повторяют их, а обобщают. Они должны подтвердить достижение цели и задач, указанных во введении.
4. Список литературы. Оформление реферативных докладов в соответствии с требованиями методических указаний по самостоятельной работе студентов.

Раздел 2. Расчет показателей планирования деятельности

Вид задания: тестирование

1. Предпринимательская деятельность – это ...

А. Основной вид самостоятельной хозяйственной деятельности (производственной или коммерческой), осуществляемой физическими и юридическими лицами от своего имени и на свой риск.

Б. Деятельность, направленная на получение намеченного результата (прибыли или предпринимательского дохода) путем наилучшего использования капитала и ресурсов экономически обособленными субъектами рыночного хозяйства.

В. Деятельность, осуществляемая экономически обособленными субъектами рыночного хозяйства, несущими полную имущественную ответственность за результаты своей деятельности.

Г. Инициативная, в рамках действующего законодательства, деятельность по созданию, функционированию и развитию предприятия, имеющая своей целью сбыт производимой продукции (услуг) и получение прибыли.

Д. Инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического



лица.

2. Под бизнесом следует понимать ...

- А. Экономическая деятельность, дающая прибыль.
- Б. Любой вид деятельности, приносящий доход или личные выгоды.
- В. Дело, деловая активность, направленная на решение задач, связанных в конечном итоге с осуществлением на рынке операций обмена товарами и услугами между экономическими субъектами рынка с использованием сложившихся в рыночной практике форм и методов конкретной деятельности.
- Г. Вид деятельности, предполагающий совершение любых единичных разовых коммерческих сделок.
- Д. Дело, осуществляемое субъектом, который должен иметь в своем распоряжении капитал, поступающий в оборот.

3. Бизнес-планирование является ...

- А. Самостоятельным видом плановой деятельности на предприятии, конечным продуктом которой становится бизнес-план.
- Б. Специфической областью деловых технологий, которая выступает неотъемлемой частью любого бизнеса, средством привлечения внешнего капитала, обеспечения эффективности самого бизнеса.
- В. Составляющей деятельности, связанной со стратегическим планированием на предприятии.
- Г. Составляющей деятельности, связанной с оперативным планированием на предприятии.
- Д. Деятельностью, связанной с планированием инноваций и инвестиций.
- Е. Деятельностью, связанной с планированием долгосрочного вложения средств.
- Ж. Деятельностью, связанной с планированием начинания, расширения или приобретения дела, бизнеса.

4. Стратегическое бизнес-планирование – это ...

- А. Разновидность практической деятельности.
- Б. Самостоятельная область научных исследований.
- В. Искусство управления бизнесом.
- Г. Функция управления бизнесом.
- Д. Инструмент технического, организационного, экономического, финансового, управленческого обоснования дела.
- Е. Процесс разработки стратегических бизнес-решений.

5. Бизнес-план представляет собой ...

- А. Скомпонованный документ, связанный с любой новой деловой инициативой (новый продукт, проект, предприятие).
- Б. Самостоятельный специально подготавливаемый документ, в котором идеи нововведений получают дальнейшую детализацию и проработку.
- В. Самостоятельный документ, включающий структурированную систему данных о намерениях и перспективах осуществления конкретного проекта, финансовом и организационном обеспечении программы реализации намеченных в нем мероприятий.
- Г. Структурную составляющую стратегического плана предприятия, муниципального образования, региона, страны.
- Д. Структурную составляющую оперативного плана предприятия, муниципального образования, региона, страны.
- Е. Структурную составляющую общефирменного плана, плана развития муниципального образования, региона, страны.



Ж. План-программу деятельности, содержащую систему планомерно организованных мероприятий и показателей.

6. Назначение бизнес-плана заключается в том, чтобы ...

А. Служить обоснованием вновь начинаемого бизнеса и оценки возможных результатов.

Б. Выступать средством получения извне (со стороны финансовых рынков) инвестиций.

В. Выступать инструментом поддержки финансирования со стороны руководства предприятия, муниципального образования, региона, страны.

Г. Быть инструментом стратегического и оперативного планирования.

Д. Стать рекламой для нового бизнеса.

Е. Оказать помощь в снижении рисков хозяйствования.

7. Определение “производственный процесс — совокупность действий, в результате которых предмет труда превращается в готовое изделие” относится:

А. К сфере материального производства;

Б. К сфере материального производства и услугам по изготовлению новых товаров;

В. К сфере услуг;

Г. Все ответы неверны;

Д. Ко всем перечисленным.

8. Определение “производственный процесс — совокупность действий, в результате которых восстанавливаются потребительские качества и внешний вид изделия” относится:

А. К сфере материального производства;

Б. К услугам пассажирского транспорта;

В. К ремонтным услугам, услугам химчистки, прачечных;

Г. Ко всем видам бытовых услуг;

Д. Нет верного ответа.

9. Из перечисленного: 1) технологический процесс; 2) подготовительный процесс; 3) вспомогательный процесс; 4) обслуживающий процесс — структуру производственного процесса характеризуют:

А. 1, 3;

Б. 1, 2, 3, 4;

В) 1, 3, 4;

Г. 1, 2, 4;

Д. 1, 2.

10. Операция, в процессе которой происходит изменение форм, размеров, свойств материала, изделия, называется:

А. технологической;

Б. вспомогательной;

В. подготовительной;

Г. подготовительно-заключительной;

Д. нет верного ответа.

11. Из приведенного перечня: 1) прием заказа; 2) подготовка тканей к раскрою; 3) раскрой; 4) подготовка к примерке; 5) проведение примерки; 6) пошив изделия; 7) контроль качества изделия; 8) сдача готового изделия на склад; 9) выдача заказа:

в структуру производственного процесса включаются:

А. 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9;

Б. 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8;



В. 2, 3, 4, 6, 7;

Г. 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8;

Д. 3, 4, 5, 6, 7;

в состав вспомогательных процессов входят:

А. 1, 2, 5, 7, 8, 9;

Б. 2, 7, 8;

В. 2, 4, 7, 8;

Г. 1, 2, 4, 7, 8, 9;

Д. 1, 2, 5, 9;

технологический процесс характеризуют:

А. 3, 4, 5, 6;

Б. 3, 4, 6;

В. 1, 2, 3, 4, 6;

Г. 2, 3, 4, 5, 6.

Д. 2, 3, 4, 6.

12. Из перечисленного: 1) параллельность выполнения частичных процессов; 2) непрерывность процесса производства; 3) пропорциональность; 4) прямоточность; 5) ритмичность; 6) производительность; 7) технологичность — принципами рациональной организации производственного процесса являются:

А. 1, 2, 3, 4, 5;

Б. 2, 3, 4, 5, 6;

В. 1, 2, 3, 6, 7;

Г. 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7;

Д. 3, 4, 5, 6, 7.

13. Концентрация производства однородной продукции (услуг) на предприятии (в подразделении) — это:

А. Концентрация производства;

Б. Специализация;

В. Унификация;

Г. Кооперирование;

Д. нет верного ответа.

14. Объединение и установление рациональных взаимосвязей между цехами, участками, отдельными исполнителями для выполнения общей работы — это:

А. Кооперирование;

Б. Концентрация;

В. Специализация;

Г. Централизация;

Д. Организация.

15. Период времени от момента запуска исходных материалов в производство до сдачи готового изделия на склад — это:

А. Трудоемкость изготовления изделия;

Б. Технологический цикл изготовления изделия;

в) длительность производственного цикла;

г) время оказания услуги;

д) все ответы неверны.

16. Из перечисленного: 1) время выполнения технологических операций; 2) время пролеживания изделий и полуфабрикатов; 3) время транспортировки готовых изделий в торговую сеть; 4) время подготовительно-заключительное; 5) время вы-



полнения контрольных операций; б) время естественных процессов предусмотренных технологией; 7) время сдачи на склад — в состав длительности производственного цикла включается:

- а) 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7;
- б) 1, 2, 4, 5, 6, 7;
- в) 1, 2, 4, 5, 6;
- г) 1, 3, 4, 5, 6, 7;
- д) 1, 3, 4, 7

17. Предметная область планирования продукта, маркетинга и сбыта на действующем предприятии охватывает ...

- А. Потенциал.
- Б. Инновации.
- В. Систему производства и сбыта.
- Г. Размер и структуру выпуска.
- Д. Структуру капитала.
- Е. Структуру потенциала.
- Ж. Материальные, социальные и финансовые результаты использования имеющегося потенциала.

18. Центральными объектами планирования продукта, маркетинга и сбыта на действующем предприятии являются ...

- А. Носители потенциала успеха.
- Б. Имеющаяся производственная база.
- В. Заказы/клиенты.
- Г. Стратегические ключевые ресурсные компетенции.
- Д. Долговременная потребность в финансовых ресурсах.
- Е. Риски.
- Ж. Продуктовые группы, продукты.
- З. Важнейшие и новые виды продукции.
- И. Продуктово-ассортиментная программа.
- К. Инвестиционные объекты.
- Л. Товарно-материальные запасы.
- М. Сальдо притока и оттока денежных средств.

19. Разделы бизнес-плана по продукту, по маркетингу и по сбыту на действующем предприятии разрабатываются ...

- А. По бизнес-линиям (продукция, работа, услуги, технические решения).
- Б. По вновь создаваемому крупному производственному объекту.
- В. Для решения проблем развития предприятия.
- Г. Для решения проблем санации предприятия.
- Д. Для решения проблем производственных подразделений предприятия.

20. Главная цель планирования продукта, маркетинга и сбыта на предприятии заключается в том, чтобы ...

- А. Обеспечить реализацию конкурентных преимуществ бизнеса для укрепления его стратегических позиций.
- Б. Добить сбалансированного развития экономики предприятия в стратегической перспективе.
- В. Определить оптимальный путь развития бизнеса посредством генерирования и выбора соответствующих маркетинговых и сбытовых стратегий.
- Г. Не допустить изменения имиджа предприятия как социально ответственного то-



варопроизводителя.

Д. Детально изложить, обосновать и оценить возможности проекта для созданий нового или расширения действующего производства продукта (услуги).

21. Плановые бизнес-решения, касающиеся продукта, маркетинга и сбыта на предприятии характеризуются тем, что ...

А. Влияют на величину материальных активов предприятия.

Б. Распространяются на объемы и структуру выпуска и реализации.

В. Принимаются на всех уровнях управления предприятием.

Г. Принимаются относительно редко.

Д. Подготавливаются с учетом системы ценностей высшего руководства, философии, культуры предприятия, а также субкультуры отдельных его подсистем.

Е. Учитывают изменение объема и структуры потенциала.

Ж. Исходят из необходимости целенаправленного использования потенциала бизнеса в рамках заданной продуктовой программы.

22. В рамках планирования продукта, маркетинга и сбыта на действующем предприятии отражаются следующие ключевые стратегические мероприятия...

А. Всемерное стимулирование сбыта.

Б. Снижение цен для оживления спроса.

В. Освоение новых сфер бизнеса.

Г. Диверсификация.

Д. Реорганизация.

Е. Широкомасштабное обновление основного капитала.

Ж. Ликвидация запасов неустановленного оборудования и неликвидных продуктов.

23. Планирование продукта, маркетинга и сбыта на предприятии предполагает учет следующих закономерностей ...

А. Статики.

Б. Флуктуаций мирового рынка.

В. Флуктуаций внутреннего рынка.

Г. Социогенетики.

Д. Циклической динамики.

24. Ключевой вопрос, на который призвано дать ответ планирование продукта, маркетинга и сбыта на предприятии, формулируется следующим образом ...

А. Как должен развиваться внутренний потенциал предприятия.

Б. Как обеспечить реализацию в бизнес-плане интересов связанных с предприятием групп.

В. Что можно/нужно сделать, чтобы добиться успеха.

Г. Какие рыночные позиции должно занять предприятие в стратегической перспективе.

Д. Какую прибыль получит предприятие от реализации стратегических мероприятий по развитию бизнеса.

25. По своей содержательной характеристике планирование продукта, маркетинга и сбыта на предприятии – это планирование ...

А. Продуктивно-рыночных комбинаций.

Б. Объема потенциала.

В. Структуры потенциала.

Г. Объемов выпуска.

Д. Структуры выпуска.

Е. Инвестиций и инноваций.



26. Ключевая проблема планирования продукта, маркетинга и сбыта в бизнес-плане предприятия сводится к ...

- А. Идентификации целевого (стратегического) разрыва.
- Б. Поиску приемлемого варианта создания нового потенциала для устранения целевого (стратегического) разрыва.
- В. Пересмотру желаемых целей для приведения их в соответствие с достижимыми в стратегической перспективе
- Г. Определению путей достижения высоких устойчивых темпов роста бизнеса.
- Д. Определению необходимого для выживания и успешного долговременного функционирования предприятия финансового результата его деятельности в стратегической перспективе.

27. Задачи планирования продукта, маркетинга и сбыта в бизнес-плане предприятия – это ...

- А. Формулирование видения и миссии.
- Б. Установление стратегических целей.
- В. Определение требуемых бизнесу для достижения целей стратегических позиций.
- Г. Выявление потребности бизнеса в мероприятиях стратегического характера.
- Д. Обоснование ресурсных потребностей и возможностей для развития бизнеса в стратегической перспективе.

28. «Ядром» планирования продукта, маркетинга и сбыта в бизнес-плане действующего предприятия выступает ...

- А. Идентификация конфликта интересов групп влияния и поиск целевого компромисса.
- Б. Идентификация целевого (стратегического) разрыва и мер по его устранению.
- В. Определение возможностей инновационного развития предприятия.
- Г. Определение направлений осуществления эффективных инвестиций для развития бизнеса в стратегической перспективе.

29. Численность рабочих планируется:

- А. по рабочим местам;
- Б. по уровню заработной платы;
- В. по стажу работы;
- Г. по уровню квалификации.

30. Плановая численность персонала предприятия определяется:

- А. по уровню прибыли;
- Б. по размеру основных фондов;
- В. по категориям работников;
- Г. по стажу работы.

31. Для определения плановой численности рабочих по рабочим местам необходимы следующие данные: перечень видов рабочих мест, число рабочих на каждом рабочем месте и _____

32. Для планирования численности служащих используются следующие методы: экстраполяция, экспертных оценок и _____ .

33. Планирование численности рабочих начинается с разработки:

- А. баланса материальных ресурсов;
- Б. плана движения денежных средств;
- В. организационно-технических мероприятий;
- Г. баланса рабочего времени одного рабочего.

34. При планировании численности служащих составляют:



- А. штатное расписание;
- Б. баланс трудовых ресурсов;
- В. проект развития предприятия;
- Г. баланс основных фондов.

35. При планировании потребностей в персонале учитываются перспективы развития рынка труда, стоимость подготовки персонала, необходимость переподготовки персонала и _____

36. Планирование численности персонала необходимо для обоснования:

- А. потребности в основных фондах;
- Б. величины себестоимости;
- В. объемов выпуска продукции;
- Г. размера прибыли.

37. Уровнем производительности труда является:

- А. объем выпуска продукции предприятием;
- Б.) выработка продукции на одного работающего (рабочего);
- В. производительность оборудования;
- Г. себестоимость продукции.

38. Предельные издержки на выпуск продукции:

- А. Больше средних издержек;
- Б. Меньше средних издержек;
- В. Могут совпадать со средними издержками;
- Г. Верно а, б, в.

39. Предприятию проще всего контролировать:

- А. Общие издержки;
- Б. Предельные издержки;
- В. Средние издержки;
- Г. Верно а, б, в.

40. В смету затрат предприятия, составленную по экономическим элементам, входят:

- А. Амортизация основных производственных фондов;
- Б. Общепроизводственные расходы;
- В. Общехозяйственные расходы;
- Г. Верно а, б, в.

41. На российских предприятиях при планировании сметы затрат чаще всего используется метод:

- А. Позаказный;
- Б. Сводный;
- В. Калькуляционный;
- Г. Верно а, б, в.

42. При планировании себестоимости единицы продукции все издержки группируются:

- А. По производственному назначению;
- Б. По месту возникновения;
- В. По статьям калькуляции;
- Г. Верно а, б, в.

43. Типовая калькуляция себестоимости продукции содержит следующие статьи:

- А. Материальные затраты;



- Б. Амортизационные отчисления;
- В. Общепроизводственные расходы
- Г. Верно а, б, в.

44. По методу включения в себестоимость калькуляционные статьи делятся:

- А. На постоянные и переменные;
- Б. На основные и накладные;
- В. На прямые и косвенные;
- Г. На простые и комплексные.

45. К прямым затратам в составе себестоимости относятся издержки:

- А. На содержание и эксплуатацию оборудования;
- Б. На зарплату руководителей и специалистов;
- В. На материалы и комплектующие изделия;
- Г. Верно а, б, в.

46. Отнесение косвенных расходов на себестоимость конкретной продукции осуществляется:

- А. Пропорционально основной зарплате основных производственных рабочих;
- Б. Путем дифференцированного распределения;
- В. Прямым счетом;
- Г. Верно а, б, в.

47. Коммерческие расходы относятся на себестоимость продукции пропорционально:

- А. Производственной себестоимости продукции;
- Б. Основной зарплате основных производственных рабочих;
- В. Материальным затратам;
- Г. Верно а, б, в.

48. Финансовые инвестиции представляют собой...

- А. Вложение средств в различные финансовые активы (в ценные бумаги, банковские счета и др.) в целях извлечения прибыли;
- Б. Вложение средств в основной капитал;
- В. Вложение средств в оборотный капитал;
- Г. Приобретение таких активов, как ценные бумаги, золото, иностранная валюта, произведения искусства и т.п. в целях получения финансовой отдачи в виде дивидендов или увеличения капитала.

49. К реальным инвестициям относятся...

- А. Вложение средств в оборотный капитал;
- Б. Сложение средств в основной капитал;
- В. Вложение средств в ценные бумаги;
- Г. Вложение средств в нематериальные активы.

50. Субъектами инвестиционной деятельности являются...

- А. Только организации, реализующие конкретные инвестиционные проекты;
- Б. Представители организаций, контролирующей правомерность осуществления инвестиционных проектов;
- В. Инвесторы, заказчики, исполнители работ и другие участники инвестиционной деятельности;
- Г. Бизнес-планы предприятий.

51. Под инвестиционной средой следует понимать...

- А. Внутренние факторы развития производства, влияющие на инвестиционную активность;



Б. Совокупность экономических, политических, социальных, правовых, технологических и других условий, способствующих расширенному воспроизводству;

В. Внешние факторы роста объема производства;

Г. Принципы формирования портфеля ценных бумаг.

52. В зависимости от формы собственности различают следующие виды инвестиций...

А. Частные, государственные (в том числе смешанные);

Б. Иностранные;

В. Акционерные, корпоративные и т.п.;

Г. Независимые.

53. Инвестиционные риски в зависимости от их уровня могут быть...

А. Безрисковые и высокорисковые;

Б. Низкорисковые и среднерисковые;

В. Народнохозяйственные и региональные;

Г. Региональные и внутрипроизводственные.

54. По объектам вложения различают...

А. Реальные инвестиции;

Б. Инвестиции в добывающую промышленность;

В. Финансовые инвестиции;

Г. Инвестиции в оборотный капитал.

55. От последствий инфляционного роста более защищены...

А. Иностранные инвестиции;

Б. Финансовые инвестиции;

В. Смешанные инвестиции;

Г. Реальные инвестиции.

56. К основным целям инвестиций в ту или иную сферу экономики следует отнести...

А. Рост акционерного капитала и соответственно доходов акционеров;

Б. Максимизацию прибыли;

В. Реализацию социальных программ региона;

Г. Создание условий эффективного развития производственной сферы.

57. Законодательное регулирование деятельности отечественных и зарубежных инвесторов предполагает...

А. Правовое регулирование государственных инвестиций, финансируемых за счет бюджетных средств;

Б. Правовое регулирование частных инвестиций, финансируемых из различных внутренних и внешних источников;

В. Участие в законодательном процессе отечественных инвесторов;

Г. Участие в разработке законов иностранных инвесторов.

58. Установите правильную последовательность

В процессе планирования прибыли определяют следующие ее виды:

А. Чистая;

Б. От реализации продукции;

В. Балансовая;

Г. От внеоперационной деятельности.

59. Балансовая прибыль представляет собой сумму прибыли от реализации продукции, прибыли от прочей реализации и прибыли от _____ .

60. При планировании прибыли от реализации продукции прямым методом не



используется:

- А. Объем продаж продукции;
- Б. Цена реализации единицы продукции;
- В. Производительность труда;
- Г. Себестоимость единицы продукции.

61. К плановым показателям рентабельности относятся: рентабельность изделий (продукции), рентабельность продаж, рентабельность основных фондов и рентабельность _____.

62. Рентабельность продукции определяется как процентное отношение прибыли от реализации продукции:

- А. К выручке от реализации;
- Б. Себестоимости реализованной продукции;
- В. Стоимости основных фондов;
- Г. К нормативу оборотных средств.

63. При планировании себестоимости продукции (работ, услуг) путем составления калькуляции определяют цеховую, производственную и _____ себестоимость продукции.

64. Включается ли оплата услуг других предприятий производственного характера в себестоимость продукции (работ, услуг):

- А. Включается;
- Б. Не включается.

65. При планировании роста суммы прибыли учитываются следующие факторы: снижение переменных затрат, рост цен на продукцию, снижение постоянных расходов на единицу продукции, повышение доли продукции повышенного спроса и увеличение _____

66. Переменными расходами, включаемыми в себестоимость продукции, являются:

- А. Амортизационные отчисления;
- Б. Административно-управленческие расходы;
- В. Расходы на содержание охраны предприятия;
- Г. Материальные затраты.

Раздел 2. Расчет показателей планирования деятельности организации

Вид задания: выполнение и защита группового проекта по теме " Разработка бизнес-плана новой организации"

Структура и порядок разработки бизнес-плана

Примерная структура бизнес-плана включает следующие разделы.

1. Титульный лист. На титульном листе отражается:

- полное название и адрес фирмы;
- имя предпринимателей или учредителей и адреса;
- суть предлагаемого проекта;
- совокупная стоимость проекта;
- заявление о том, что содержащиеся в документе сведения не подлежат разглашению.

2. Вводная часть. Во вводной части излагаются основные положения предлагаемого проекта:

- чем будет заниматься создаваемое предприятие,
- сколько денег в него потребуется вложить,



- какой ожидается спрос на его продукцию
- почему предприниматель считает, что это предприятие добьется успеха.

Вводная часть в основном предназначена для потенциальных инвесторов.

3. Анализ положения дел в отрасли. Здесь находят отражение следующие вопросы:

- анализ текущего состояния дел в отрасли,
- сведения о намечающихся тенденциях,
- перечисление потенциальных конкурентов и указание их сильных и слабых сторон,
- указание, на какого именно потребителя рассчитаны товары или услуги.

4. Существо предлагаемого проекта (продукты и услуги). Данному разделу уделяется особое внимание, потому что в нем отражается суть проекта. Независимо от стратегических и тактических соображений предпринимателя бизнес не может быть успешным, если не обеспечена привлекательность его продукции или услуг. Решая вопрос о том, как лучше всего представить свою продукцию в бизнес-плане потенциальному инвестору, предприниматель должен определить, что может произвести на него наиболее сильное впечатление и что ему легче всего оценить. Оптимальный вариант — представление реального образца предлагаемого к выпуску товара, хотя это и не всегда возможно (когда идет речь о новом товаре, который требует доработки). В таком случае желательно иметь демонстрационный образец товара или знать мнение экспертов о данном товаре. Мнение возможных потребителей, которые знакомы с товаром или услугами и могут дать о них благоприятный отзыв, также желательно привести (или представить их список, чтобы инвестор мог самостоятельно убедиться в данном мнении).

В данном разделе бизнес-плана следует дать подробное изложение предлагаемого проекта:

- описать предлагаемый продукт (услугу),
- где и в каком помещении будет находиться фирма или офис;
- сколько и каких специалистов потребуется;
- какое оборудование необходимо для офиса;
- на чем основана вера в успех;
- на какой стадии находится разработка нового продукта;
- если предприятие уже существует, то рассказать о том, что и как оно выпускало раньше.

Основной задачей данной части бизнес-плана является описание характеристик товара (услуги), предлагаемого в бизнес-плане, и стадии разработки нового продукта (услуги). Если речь идет о продукции, то следует дать описание основных ее характеристик, особенностей, свойств и т. п. Если же — об оказании услуг, то необходимо с помощью диаграмм и графиков показать, что будет обеспечивать данная услуга лучше всего. После описания продукта (услуги) необходимо остановиться на ее привлекательных сторонах, возможностях ее использования, подчеркнуть уникальность и потенциал возможного применения. Особое внимание следует уделить стадии разработки данного товара и готовности его выхода на рынок. Если предлагается дополнительная доработка товара или его совершенствование после выхода на рынок, то мероприятия и действия в области исследований и разработок следует включить в производственный план.

5. Производственный план. Если предполагается создать не производственное предприятие, а торговое, то соответствующий раздел называется "Торговый план". В производственном плане должно содержаться полное описание всего производственного процесса. Если некоторые операции предполагается поручить субподрядчику (субподряд-



чикам), то необходимо дать о нем сведения, назвать причины, по которым был сделан такой выбор, цены и привести информацию о ранее заключенных контрактах.

По тем операциям, которые предполагается выполнять силами самого предприятия, необходимо дать:

- схему производственных потоков,
- список производственного оборудования,
- список сырья и материалов с указанием для каждого наименования фирмы поставщика, условий поставки, ориентировочной стоимости,
- список производственного оборудования, которое может понадобиться в будущем.

6. План маркетинга.

План по маркетингу необходимо иметь на предприятии вне зависимости от того, ищите вы инвесторов или нет. Наличие такого плана даст вам возможность обнаружить те проблемы и препятствия, с которыми возможно предстоит столкнуться в будущем. Это позволит заблаговременно к ним подготовиться и оценить новые потенциальные возможности. Кроме этого, план по маркетингу поможет вам распознать и правильно оценить два основных типа рисков: внутренние, которые возможно контролировать (цена, реклама, штат сотрудников, занимающихся продажами и т.п.), внешние (состояние экономики, уровень конкуренции, тенденции на рынке), т.е. такие факторы, которые невозможно контролировать со стороны руководства предприятия.

План маркетинга должен отражать ваши финансовые проекты на будущее независимо от того, является ли ваш бизнес уже действующим, необходимо ли вам найти финансирование, планируете ли вы расширение своего предприятия в течение года. Он должен четко дать ответы на вопросы, почему вы ожидаете прироста объема продаж, почему оправданы инвестиции в новое оборудование для производства нового товара или оказания новых видов услуг, т.е. как план по маркетингу окажет влияние на получение большей прибыли.

Потенциальные инвесторы считают план маркетинга важнейшей составляющей успеха нового предприятия, поэтому необходимо все продумать и убедиться, что предлагаемая стратегия действительно может быть реализована. На действующих предприятиях план по маркетингу составляется на год вперед и ежемесячно или даже еженедельно в него вносятся коррективы с учетом изменяющейся ситуации на рынке.

План маркетинга должен удовлетворять следующим критериям:

- 1) излагать стратегию, ведущую к реализации целей и задач предприятия;
- 2) иметь в основе реальные факты и реалистичные допущения;
- 3) предусматривать рациональное использование всех наличных ресурсов (финансовых, материальных и трудовых), включая распределение обязанностей и ответственности;
- 4) содержать описание организационной структуры, обеспечивающей реализацию намеченных целей;
- 5) строиться с расчетом на перспективу, т.е. обладать преемственностью целей и задач;
- 6) содержать краткие и ясные формулировки;
- 7) быть гибким, по возможности содержать альтернативные пути решения проблемы;
- 8) давать количественные ориентиры, по которым можно будет отслеживать его выполнение.

Общий алгоритм последовательности разработки плана маркетинга представлен на рис. 1.



Порядок составления плана маркетинга. План маркетинга может состоять из нескольких взаимосвязанных частей. В нем должны быть тщательно проработаны вопросы о потенциальных рынках, покупателях, объемах продаж, стратегии маркетинга, конкурентах. Игнорирование какого-либо вопроса при разработке плана маркетинга может привести к серьезным потерям и к краху намеченного предприятия.

Укрупненно план маркетинга можно разбить на 4 части:

1. Исследование рынка и определение спроса;
2. Конкурентный анализ и выбор рыночной ниши;
3. Определение стратегии маркетинга;
4. Прогноз объема продаж.

Анализ будущего рынка сбыта является основой плана маркетинга. От тщательности анализа зависят последующие выводы и выбранная стратегия. Неудача большинства коммерческих предприятий объясняется в первую очередь слабым изучением рынка или переоценкой его емкости, а также своих возможностей.

Типовой процесс исследования рынка предусматривает проведение работ в 4 этапа.

1. Определение типа данных, которые нужны.
2. Нахождение этих данных.
3. Обработка и анализ данных.
4. Разработка мероприятий, позволяющих на основе полученных данных организовать сбыт товаров.

Степень детализации и объем требуемой информации зависят от доли рынка, которую требуется завоевать для достижения успеха, и потенциала рынка. Если известно, что потенциал рынка велик (фирма выходит с новым товаром, спрос на который практически неограничен), а доля рынка, которую фирма собирается занять, незначительна, то требуется меньше подробностей и дополнительной информации. Если фирма собирается оказывать услуги по ремонту автомобилей, то необходима более детальная проработка рынка. В этом случае нельзя ограничиться заявлением, что количество автомобилей у населения увеличивается и их необходимо ремонтировать.

Первая информация, которая потребуется и с которой необходимо начинать, — это ответ на вопрос: Кто будет покупать данный товар? Он позволит определиться с занимаемой нишей на рынке. Нет ничего более ошибочного, чем полная уверенность в том, что данный товар будут покупать все жители региона. В условиях не сложившегося рынка, нестабильной экономики ситуация меняется очень быстро и поэтому получаемая информация должна быть максимально обоснована.

При анализе рынка необходимо:

- 1) определить основные характеристики рынка по данному продукту:
 - а) емкость рынка;
 - б) степень насыщенности рынка;
 - в) тенденции изменения емкости и насыщенности рынка на ближайшие 3—5 лет;
 - г) что делает продукт уникальным и почему покупатели предпочтут именно его;
 - д) общую тенденцию спроса на продукт;
- 2) провести сегментирование рынка, т. е. установить:
 - а) принципы сегментирования;
 - б) какие сегменты и почему являются наиболее перспективными;
 - в) что привлекает типичного покупателя данного целевого рынка;

Сегментация рынка представляет собой процесс определения вашей рыночной "мишени", так называемой целевой группы. Благодаря этому вы сможете лучше понять своего клиента, лучше прогнозировать его потребности и пути их удовлетворения. Целесообраз-



но разделить все потребности своих клиентов на основные (базовые), престижные и импульсивные.

Существует ряд способов выделить сегменты рынка:

- географический подход. Во главу угла ставит место нахождения клиента.
- демографический подход. Этот метод сегментации требует принять во внимание возраст, пол, расу, национальность, доход, профессию, образование, религию клиента и количество членов его семьи.

3) выявить рынки, имеющие наилучшие перспективы;

4) установить уровни прогнозирования продаж, при этом наиболее трудными вопросами, на которые необходимо дать объективный ответ, являются:

а) на какую долю рынка Вы рассчитываете;

б) какие продукты Вы собираетесь продавать на выбранных Вами рынках в будущем году;

в) какой объем продаж Вы прогнозируете на этих рынках;

г) каков прогнозируемый рост продаж на ближайшие 5 лет;

д) какие цены Вы прогнозируете на каждом этапе реализации продукта;

5) определить покупателей на выбранных рынках;

б) организовать продвижение товаров в условиях конкуренции, при этом определить:

а) какие другие фирмы продают аналогичный товар на выбранных рынках;

б) кто будет оказывать услуги по послепродажному обслуживанию покупателей,

в) будет ли фирма пользоваться услугами специальных компаний для продвижения товара;

г) будет ли фирма иметь специальных агентов и дистрибьюторов на выбранном рынке;

д) каковы финансовые взаимоотношения с агентами.

Анализ рынка позволяет определить (обосновать) рыночную нишу, которую займет фирма. Правильное установление рыночной ниши является залогом будущей успешной деятельности фирмы.

На функционирование любой фирмы оказывают влияние внешние факторы. Избежать этого влияния практически невозможно, в незначительной мере допустим лишь его контроль. Но учитывать данные факторы в своей деятельности необходимо. К внешним факторам относится государственное регулирование (налоги, контроль за уровнем цен, контроль за воздействием на окружающую среду и т. п.), взаимоотношения с поставщиком, общественное мнение, конкуренция.

Следует принимать во внимание эти факторы при разработке бизнес-плана и знать степень их воздействия на предполагаемый бизнес. Наиболее детальный анализ требуется при определении воздействия конкуренции на сбыт товара фирмы. При этом анализ разбивается на две составные части:

1. Установление степени конкуренции в данный момент.

2. Выявление будущих источников конкуренции.

Определение будущих источников конкуренции особенно важно при выходе на рынок с новым продуктом или услугой, когда привлекательность данного товара может вызвать появление "подражателей" или привлечь на рынок крупные компании. В этом случае бизнес-план должен содержать объяснение, как подобные изменения на рынке затронут данные предприятия.

Но при этом необходимо сравнить свой бизнес с бизнесом возможных конкурентов, т.е. осуществить конкурентный анализ, для чего целесообразно провести ранжирование



конкурентных позиций фирм. Данная работа позволит уточнить положение фирмы и покажет сферы потенциальных улучшений. Во время конкурентного анализа необходимо:

- 1) определить наиболее важных конкурентов на каждом из целевых рынков;
- 2) проанализировать конкурентные позиции фирмы,
- 3) разработать список мероприятий по улучшению позиций фирмы в конкуренции.

Конкурентные позиции фирмы определяются методом ранжирования (можно использовать SWOT- анализ) по следующим элементам (в сравнении с потенциальными конкурентами):

- а) реклама продукции фирмы;
- б) качество продукции и ее упаковка;
- в) уровень и объем оказываемых услуг;
- г) транспортные затраты на целевых рынках;
- д) возможности снижения цены на продукцию фирмы;
- е) имидж фирмы,

Следующей важнейшей составной частью рассматриваемого плана является определение стратегии маркетинга. Выбор стратегии маркетинга занимает ключевое место на протяжении всего периода от появления товара на рынке до его продажи и послепродажного обслуживания. При этом необходимо помнить, что выбор эффективного сочетания различных маркетинговых инструментов существенно зависит от особенностей жизненного цикла товара и самого типа жизненного цикла. Жизненный цикл товара стандартно представляется пятью стадиями:

- разработка товара,
- выход на рынок,
- этап роста,
- этап зрелости,
- этап упадка.

В зависимости от различных факторов кривые жизненного цикла могут весьма отличаться от стандартного классического вида (сезонная кривая или кривая моды, гребешковая кривая, кривая с повторным циклом и т. п.).

Стратегия маркетинга включает в себя следующие составные части.

1. Определение ценовой стратегии:

- а) способа расчета цены для каждого продукта;
- б) факторов, учитываемых при установлении цены;
- в) затрат по транспортировке, складированию и хранению товаров;
- г) чувствительности продукта фирмы к колебаниям цен;
- д) стратегической линии ценового поведения фирмы на рынке.

Установление адекватного уровня цен предполагает сбалансированный учет трех контролирующих факторов:

- во что обойдется производство или закупка товаров или предоставление той или иной услуги;
- какую цену устанавливают на аналогичную продукцию или услуги конкуренты;
- сколько готов заплатить за это ваш покупатель.

2. Определение стратегии в области качества:

- а) характеристик качества продукции, наиболее привлекательных для покупателей;
- б) тенденций изменения привлекательности продукции фирмы по этим характеристикам;

- в) стратегической линии поведения фирмы на рынке в области качества продукции.

3. Определение стратегии продвижения:



- а) форм товарной рекламы фирмы;
- б) необходимости специального изучения будущих пунктов торговли.

4. Определение стратегии стимулирования сбыта и сервисного обслуживания:

- а) специальных услуг, которые фирма будет оказывать клиентам;
- б) возможностей использования премиальных видов продаж;
- в) условий, при которых гарантируется возврат денег клиентам.

5. Определение дополнительных требований к продукту и условиям продаж:

- а) специальных знаков, которые должны быть на продукте;
- б) запасных частей, которые должны быть переданы вместе с продуктом и могут потребоваться в дальнейшем, а также способов их получения покупателем;
- в) дополнительных требований к способам и времени транспортировки продукта;
- г) необходимости организации специального послепродажного обслуживания.

6. Определение приблизительного вида кривой и соответствующего этапа жизненного цикла товара.

7. Установление необходимости продления жизненного цикла товара и способов этого продления:

- а) путем новых модификаций товара;
- б) путем поиска новых сфер использования товара;
- в) путем поиска и привлечения новых потребителей.

Прогноз объема продаж подробно рассматривается в соответствующем разделе финансового плана предприятия. Но анализ объема продаж на основе маркетинговых исследований проводится в плане маркетинга. Прогнозы объема продаж могут даваться в вероятностном аспекте в виде оптимистического и консервативного прогнозов. Разработка прогноза объема продаж в таком виде позволяет сделать бизнес-план максимально обоснованным, что, с одной стороны, найдет понимание у кредиторов и инвесторов, а с другой стороны, даст возможность с минимальными потерями преодолеть трудности.

Кроме того, можно придерживаться разных стратегий при разработке прогноза. Фирма может выбрать оптимальную (рациональную) или наступательную стратегию. Естественный выбор той или иной стратегии потребует и разных ресурсов, которые будут обосновываться в производственном и финансовом планах.

Прогноз объема продаж можно разбить на следующие составные части:

- а) объемы продаж по периодам,
- б) объемы продаж по продуктам и услугам,
- в) объемы продаж по группам потребителей.

Прогноз объема продаж желательно подкрепить наличием источников сбыта, предварительными контрактами с оптовыми торговцами, дилерами, магазинами, торговыми агентами и т. п.

7. Организационный план. В данном разделе бизнес-плана находит отражение форма собственности создаваемого предприятия (единоличное предприятие, товарищество, акционерное общество), сведения о партнерах или основных пайщиках, меры ответственности партнеров, сведения о членах руководящего состава, организационная структура, распределение обязанностей.

Особенностью малой формы бизнеса является то, что в организационном плане формальная структура фирмы может быть в максимальной степени совмещена с конкретными характеристиками ключевого персонала и требованиями к нему. При формировании структуры управления предприниматель должен учитывать решающую роль человеческого фактора на всех стадиях деятельности. Индивидуальные и групповые интересы, опыт и традиции, квалификационные и социально-психологические характеристики руководи-



лей и специалистов необходимо принимать во внимание уже на ранних этапах подготовки проекта структуры. Если предприятие небольшое, вовлечение ключевых работников и специалистов в творческий процесс формирования структуры управления будет залогом эффективной работы предприятия. В малом бизнесе эффективную организационную структуру рекомендуется формировать под определенную команду.

Последовательность разработки организационной структуры может быть следующей:

- 1) определяется принципиальная организационная структура фирмы;
- 2) выявляется потребность в ключевых работниках, для этого устанавливаются:
 - а) работы, которые потребуются выполнить в ближайшем будущем;
 - б) необходимая квалификация по таким видам работ;
 - в) ключевой персонал, ответственный за определенные операции (внешнеэкономическую деятельность, рекламу и т. п.);
- 3) составляется квалификационная матрица по видам работ: по горизонтали указываются Ф.И.О. ключевых работников, а по вертикали — виды работ. В соответствующей клеточке отмечается знаком вид работ, который закрепляется за ключевым работником. Если строка матрицы остается пустой, в последнем столбце делается пометка. В этом случае фирме потребуется найти соответствующего работника;
- 4) определяются перспективы развития работ различного вида и соответствующая политика в отношении ключевого персонала;
- 5) составляется матрица квалификации персонала, в которой указываются требуемые знания и уровень этих знаний;
 - б) определяются способы изменения квалификации..

8. Оценка риска. В данном разделе необходимо ответить на вопросы: В чем заключаются слабые стороны предприятия? Какова вероятность появления новых технологий? Какие имеются альтернативные программы? Данный раздел бизнес-плана призван выявить основные типы риска для бизнеса фирмы, их источники, ожидаемые моменты их возникновения в целях оценки связанного с ними возможного ущерба и разработки мероприятий по его минимизации.

В данном разделе должны найти отражение:

- 1) характеристика степени риска коммерческой неудачи для данной сферы бизнеса, т.е. необходимо определить:
 - а) область предпринимательства, к которой относится бизнес (к хорошо освоенной, новой, осваиваемой, неосвоенной);
 - б) уровень риска для данной области предпринимательства (высокий, средний, низкий):
- 2) конкретные виды рисков для данного дела и риски, которые целесообразно страховать, а также наиболее существенные виды риска, не связанные со страхованием и требующие использования специальных способов уменьшения негативных последствий,
- 3) мероприятия по уменьшению ущерба, связанного с предпринимательским риском, т. е. следует определять:
 - а) к каким страховым организациям планируется обратиться;
 - б) какие типы договоров о страховании и на какие суммы планируется заключить;
 - в) мероприятия по не страхуемым видам риска;

9. Финансовый план. В данном разделе обосновывается потребность нового предприятия в инвестициях и показывается, насколько предлагаемый проект вообще приемлем с экономической точки зрения.

Финансовый план, как правило, состоит из пяти разделов.



Во-первых, он должен содержать сводный прогноз доходов и расходов, по крайней мере, на первые три гола, причем первый год должен быть представлен и месячной разбивке. Сводный прогноз включает такие показатели, как ожидаемый прогноз продаж, себестоимость реализованных товаров и различные статьи расходов (данные статьи отражают издержки связанные с реализацией товара). В нашем случае различные статьи расходов входят в себестоимость продукции и выделяются для наглядности информации. На основе данных по объему продаж и себестоимости определяется размер валовой прибыли, а затем и чистой.

Во-вторых, в финансовый план должен входить прогноз денежной наличности. Такой прогноз составляется в календарном периоде аналогично прогнозу доходов и расходов. Денежная наличность — это разность между реальными денежными поступлениями и выплатами. План денежных поступлений и выплат строится на основе плана доходов и расходов с поправкой на ожидаемые лаги. Если окажется, что в каком-то месяце выплаты превышают поступления и эта разница не может быть покрыта из наличных денег, то предприниматель должен заранее позаботиться о том, чтобы на этот период взять деньги в долг. Как план денежных поступлений и выплат, так и план доходов и расходов строятся на определенных предположениях, отдельные из которых могут и не подтвердиться. В этом случае в план необходимо вносить соответствующие коррективы.

Третий раздел финансового плана — это прогноз активов и пассивов предприятия на конец года, т.е. балансовый план. В этом плане отражаются активы и пассивы предприятия, средства, вложенные в развитие производства самим предпринимателем и его партнерами, и нераспределенная прибыль.

Активы — это все то, что образует имущество предприятия и обладает стоимостью. Активы делятся на ликвидные и неликвидные (оборотный капитал и основной капитал).

Ликвидные активы включают денежные средства, а также все то, что может быть обращено в деньги или потреблено в процессе производства за период, не превышающий одного года.

Неликвидные активы — это материальное имущество с длительным сроком хранения (за вычетом амортизации).

Пассивы представляют собой денежные обязательства предприятия перед кредиторами.

Собственный капитал предприятия — это разница между общей стоимостью активов и общей стоимостью пассивов, т. е. стоимость имущества предприятия за вычетом всех его обязательств.

Четвертый раздел — это прогноз источников и использования средств. План по источникам и использованию средств показывает, на что расходуются средства, полученные предпринимателем в качестве доходов от собственной хозяйственной деятельности и из других источников. Цель такого отчета — дать ясную картину того, из чего складываются средства предприятия и каким образом они тратятся на прирост активов или на покрытие задолженности.

Пятый раздел представляет прогноз точки самоокупаемости (безубыточности). При создании нового предприятия предприниматель должен знать, когда именно он может рассчитывать на получение первой прибыли. В частности, такая информация поможет ему лучше оценить, сколько денег потребуется, чтобы поддержать новое предприятие на начальном этапе его существования. Прогноз точки самоокупаемости должен дать ответ на вопрос о том, сколько единиц продукции (услуг) нужно будет продать или какого объема продаж необходимо достичь, чтобы доходы предприятия совпали с его расходами. Точка самоокупаемости не означает тот момент времени, когда фирма начинает приносить при-



быть, поскольку у фирмы есть определенные обязательства, которые обычно берутся на год (постоянные или фиксированные затраты). Чтобы предприятие окупилось, эти обязательства должны быть полностью покрыты из поступлений от продаж. Суммарный объем от продаж, соответствующий точке самоокупаемости, должен совпадать при этом с суммой переменных и постоянных издержек предприятия. На основании последних показателей можно вывести формулу определения точки самоокупаемости (безубыточности)

Самая большая трудность при расчете точки самоокупаемости заключается в определении того, какие затраты считать постоянными, а какие — переменными. Как правило, постоянные затраты — это амортизация, зарплата административного аппарата, арендная плата, страхование и т. п.

В приложении к бизнес-плану можно привести любые документы, не являющиеся частью основного текста, но на которые в бизнес-плане есть ссылки.

Чтобы можно было следить за выполнением плана, важно, заранее, установить контрольные точки, по которым можно было бы определять, все ли идет, как намечено. Как правило, планы разрабатываются на год вперед, но отдельные составляющие плана необходимо контролировать регулярно, например раз в месяц. Система контроля должна быть простой, но в то же время обеспечивать всех лиц, принимающих ключевые решения, своевременной информацией, чтобы они могли вовремя принять корректирующие меры в случае возникновения отклонений. Можно выделить следующие элементы контроля:

контроль запасов (чем быстрее оборот запасов, тем быстрее удастся окупить деньги, овеществленные в них, и вновь вложить их в дело);

производственный контроль — сравнение плановых издержек с отчетными: контроль за загрузкой оборудования, длительностью производственного цикла, простоями;

контроль качества (обеспечивает надежность и безотказность производимого товара);

контроль продаж: информация об объеме продаж, контроль за поступлением платежей и т. п.,

контроль расходов (особенно важен для первого предприятия).

Типовые вопросы для промежуточной аттестации (экзамен 5 семестр)

1. Планирование, понятие, роль и значение в рыночной экономике. Функции планирования.
2. Бизнес как объект планирования.
3. Методология и организация планирования бизнеса.
2. Система планов на предприятии.
3. Стратегический план бизнеса.
4. Текущие и оперативные планы.
5. Определение целей и задач предприятия, отражаемых в бизнес-плане.
6. Внешняя и внутренняя среда бизнеса.
7. Бизнес-план предприятия и его разделы. Основное содержание бизнес-плана.
8. Особенности составления и обоснования бизнес-плана различных видов предпринимательства.
9. Сводный раздел бизнес-плана. Резюме.
10. Сущность, основные черты планируемого товара, конкурентоспособность.
11. План производства продукции. Его обоснование и включение в бизнес-план предприятия.
12. Состав и структура основных производственных и оборотных фондов предприятия (бизнес-плана)
13. Расчет потребности в сырье и материалах.



14. Производственная программа предприятия и ее обоснование производственной мощностью.
15. Показатели эффективности использования ресурсов.
16. Обоснование и балансовая увязка разделов плана между собой.
17. Определение цены продукции. Порядок ее применения в планировании бизнеса.
18. Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции и планирование себестоимости.
19. Рынок сбыта продукции. Сегментация и емкость рынка.
20. Учет фактора конкуренции на рынке при планировании бизнеса.
21. Стратегия и план маркетинга. Их применение в бизнес-плане.
22. Система целей бизнеса, структуризация целей.
23. Организационный план предприятия. Структура управления бизнесом.
24. Расчет численности: основной персонал, вспомогательный, ИТР, служащие.
25. Производительность и интенсивность труда, показатели измерения.
26. Фонд оплаты труда и отчисления на заработную плату.
27. Риск и страхование. Группы риска и их учет в бизнес-планировании.
28. Показатели риска. Определение возможной величины потерь и их учет при составлении планов.
29. Финансовый план бизнеса: сущность и содержание.
30. Финансовый анализ: расчет основных показателей.
31. Реализация продукции. Определение плана продаж.
32. Потоки денежных средств предприятия и их баланс.
33. Приток поступления денежных средств. Определение их величины, учет в бизнес-плане.
34. Отток денежных средств. Определение его величины, учет в бизнес-плане.
35. Определение величины валовой, чистой прибыли и ее учет в бизнес-плане.
36. Баланс активов и пассивов предприятия, его роль в бизнес-планировании.
37. Безубыточность. График достижения безубыточности.
38. Стратегия финансирования предприятия. Ее цели, сущность и содержание.
39. Инвестиции: понятие, виды, источники.
40. Показатели эффективности привлечения инвестиций.
41. Инвестиции, оценка их величины для реализации бизнес-плана.
42. Определение величины собственных и заемных средств, необходимых для реализации бизнес-плана.
43. Определение времени возврата предприятием заемных средств.
44. Порядок корректировки планов по годам в связи с изменением внешних и внутренних условий.
45. Техничко-экономические исследования при составлении и обосновании бизнес-плана предприятия.
46. Внутрипроизводственное планирование на предприятии, цели и задачи, связь с системой планирования бизнеса.
47. Планирование деятельности основных производственных подразделений, его особенности.
48. Планирование деятельности вспомогательных и обслуживающих подразделений, их особенности.
49. Планирование деятельности функциональных подразделений, его особенности.
50. Система внутрипроизводственных экономических отношений и их планирова-



ние.

Перечень типовых / ситуационных задач для промежуточной аттестации (экзамен 5 семестр)

Задача

На планируемый год предусмотрен выпуск 31 000 шт. велосипедов с трудоемкостью 0,623 нормо-ч/шт., 30 000 шт. велосипедов с трудоемкостью 1,477 нормо-ч/шт. и прочей продукции с трудоемкостью 71 425 нормо-ч. Эффективный фонд времени одного рабочего равен 1 695 ч. Определите число основных рабочих, необходимых для выполнения производственной программы.

Задача

Составьте плановый баланс рабочего времени и определите эффективный фонд рабочего времени одного рабочего за год в днях и часах, учитывая следующее:

- 1) календарная продолжительность года – 365 дн., праздничных дней – 11, выходных – 104;
- 2) 60 % рабочих пользуются очередным отпуском продолжительностью 24 рабочих дня, 25 % – продолжительностью 36 рабочих дней и 15 % имеют отпуск 42 рабочих дня;
- 3) отпуск в связи с родами составляет 0,2 % рабочего времени, дни неявок по болезни – 1,6 %, неявок в связи с выполнением государственных и общественных обязанностей – 0,6 % рабочего времени;
- 4) плановые потери рабочего времени в течение рабочего дня составляют 0,15 ч.

Задача

Объем отпущенной электроэнергии в рублевом эквиваленту МУП «Рассвет» в отчетном году составил 1 474 тыс. р. Численность персонала – 335 чел. Удельный вес рабочих в общей численности персонала равен 80 %. По плану на следующий год предусмотрен прирост объема отпуска электроэнергии на 4,5 %, а производительности труда рабочих – на 5 %.

Определите:

- 1) плановую численность рабочих;
- 2) плановую численность персонала предприятия.

Задача

Объем отпуска тепла на предприятии в III квартале составил 10 000 тыс. р. Выработка на одного рабочего (производительность труда) – 5 000 р. В IV квартале предприятие планирует увеличить объем отпуска тепла на 890 тыс. р. и одновременно обеспечить рост производительности труда на 10 %.

Определите:

- 1) планируемую численность рабочих на IV квартал;
- 2) процент роста (снижения) численности рабочих в IV квартале по сравнению с III кварталом.

Задача

По отчету МУП «Рассвет» за прошлый год среднемесячная зарплата одного рабочего составила 13 780 р., а служащего – 15 246 р. Численность персонала предприятия – 54 чел. Соотношение между численностью рабочих и служащих характеризуется как 8 : 1. В



планируемом году предусматривается рост средней заработной платы с 1 июля на 5 % и с 1 января – на 7 %.

Определите:

- 1) годовой фонд заработной платы рабочих;
- 2) годовой фонд заработной платы служащих;
- 3) годовой фонд заработной платы персонала предприятия

Задача

В плане МУП «Рассвет» на следующий год предусматривается рост средней заработной платы на 2 %, а рост производительности труда – на 5 %. Норматив заработной платы, установленный предприятием, на 1 р. товарной продукции в отчетном году был равен 22 к.

Объем производства товарной продукции в отчетном году составил 29 360 тыс. р., в планируемом году должен составить 30 241 тыс. р.

Определите:

- 1) плановый фонд заработной платы;
- 2) прирост (снижение) планового фонда заработной платы к уровню отчетного года.

Задача

Фонд тарифной заработной платы основных рабочих МУП «Водолей» планируется на год в размере 3 800 415 р., доплаты к нему – 1,3 %. Оплата очередных и дополнительных отпусков составит 228 263 р., оплата времени выполнения государственных и общественных обязанностей – 21 267 р. Выплаты по районному коэффициенту равны 15 % от основной заработной платы рабочих.

Определите:

- 1) фонд основной заработной платы основных рабочих;
- 2) фонд дополнительной заработной платы;
- 3) годовой фонд заработной платы основных рабочих;
- 4) процент дополнительной заработной платы.

Задача

По отчету прошлого года фонд заработной платы персонала МУП «Водолей» составил 2 830 080 р. при среднесписочной численности персонала 64 чел. В планируемом году предусматривается прирост средней заработной платы одного работника на 8 %. Изменение списочной численности персонала не планируется.

Определите годовой фонд заработной платы персонала предприятия на планируемый год.

Задача

Годовая плановая потребность МУП «Теплосеть» в воде составляет 20 000 м. Для подготовки ее к использованию задействованы основные фонды стоимостью 218 750 р. Среднегодовая норма амортизации – 8 %. Затраты на 1 000 м³ воды составляют: химикаты и материалы 1 180 р.; электроэнергия 450 кВт · ч; заработная плата 624 р. Стоимость 1 кВт · ч электроэнергии планируется в размере 0,80 р. Отчисления на социальные нужды – 30 %. Общая сумма прочих расходов – 24 980 р. Составьте смету затрат на производство и определите производственную себестоимость 1 м воды.

Задача



Определите показатели рентабельности, если выручка от реализации продукции по плану составит 6 240 тыс. р., себестоимость реализованной продукции – 4990 тыс. р. Прибыль от прочей реализации – 210 р. Средняя стоимость основных фондов – 2283 тыс. р.

Задача

Определите величину прироста устойчивых пассивов в планируемом году, если задолженность рабочим и служащим по заработной плате на начало года составила 93,3 тыс. р. Плановый годовой фонд заработной платы персонала предприятия составляет 4 320 тыс. р. Заработная плата планируется к выдаче 10 числа каждого месяца. Отчисления на социальные нужды – 30 %.

Задача

Плановая себестоимость реализованной продукции предусматривается в размере 2 830 тыс. р., в том числе материальные затраты – 65 %. Прибыль от реализации продукции планируется в сумме 570 тыс. р., прибыль от прочей реализации – 38 тыс. р., внереализационные доходы составляют 75 тыс. р., внереализационные расходы – 53 тыс. р., ставка налога на прибыль – 20 %, НДС – 18 %. Определите абсолютную сумму налоговых платежей предприятия в бюджет по плану.

Задача

Для обновления основных фондов предприятие планирует приобрести оборудование на сумму 6 200 тыс. р. Для реализации этой цели предусмотрен кредит банка на 4 года под 20 % годовых. Погашение кредита согласно договору должно осуществляться равномерно в течение установленного срока. Определите сумму платежа за кредит, которая должна быть отражена в финансовом плане на планируемый год.

Задача

Фонд заработной платы персонала предприятия по плану на год составил 7 488 тыс. р. Выплата заработной платы производится 6 числа каждого месяца. Отчисления на социальные нужды – 30 %. Кредиторская задолженность по заработной плате в отчетном году составила 82 тыс. р. Определите прирост кредиторской задолженности по заработной плате (устойчивых пассивов) по плану.

Задача

Инвестиции в проект «Х» составили 5 млн. р., проект рассчитан на 4 года. Чистый денежный поток в месяц составляет в среднем 119 048 руб. Определить:

- а) период окупаемости инвестиций РВ; указать, соблюдается ли обязательное условие реализации проекта;
- б) среднюю норму рентабельности ARR;
- в) чистый приведенный доход NPV; сделать вывод о выгодности проекта;
- г) индекс прибыльности PI, определив размер прибыли на 1 рубль инвестиций;
- д) внутреннюю норму рентабельности IRR.

Сформулировать общий вывод к задаче о целесообразности данного проекта.

Задача

Организация с 1 января перешла на упрощенную систему налогообложения. На балансе организации числятся основные средства сроком полезного использования: три года — первоначальная стоимость — 180 тыс. руб., остаточная стоимость — 150 тыс. руб., - де-



вять лет - первоначальная стоимость — 73 тыс. руб., остаточная стоимость — 540 тыс. руб., 20 лет — первоначальная стоимость — 2830 тыс. руб.,

Остаточная стоимость 2510 тыс. руб. Доходы от реализации продукции составляют за год 9700 тыс. руб., расходы - 8200 тыс. руб. Получено безвозмездно оборудование стоимостью 120 тыс. руб., Начислены взносы на обязательное пенсионное страхование в размере 30 тыс. руб., уплачено - 25 тыс. руб.

Исчислите сумму налога, подлежащую уплате в бюджет за налоговый период: объект налогообложения - доходы. Рассчитайте сумму налога по альтернативному варианту: объектом налогообложения приняты доходы, уменьшенные на сумму расходов. Сделайте вывод, какой из вариантов оптимальный для данной организации.

Ситуационная задача

Региональная фирма открыла отделение в Москве, спустя 2,5 года деятельности отделение все еще не приносило прибыли, невзирая на попытки, которые предпринимали управление и работники отделения. Как результат сформировалась сложная ситуация, в которой управление фирмы предполагало предпосылки неудачи в безынициативности работников отделения, а управляющий филиала ссылаясь на недостаток помощи со стороны главного офиса и незначительные бюджетные средства.

Предложите варианты решения.

Ситуационная задача

В Компании, имеющей филиальную структуру, Советом Директоров принято решение о реорганизации компании, закрывается 1 филиал из 6 имеющихся, но официальное утверждение собственником возможно только после проведения заседания директоров, которое ожидается еще 2 месяца. В принятом решении содержится пункт о переводе 85% сотрудников филиала (примерно 1500 чел) с их согласия в структуру других филиалов по результатам их деятельности, (в рискованной группе сотрудники управляющей компании, все производственные службы передаются 100%). Удержать в тайне реорганизацию до официального опубликования решения, не удалось. Появились слухи что филиал закрывают, а сотрудников будут сокращать. Персонал филиала, не зная о том, что большинство из них ждет предложение о продолжении сотрудничества, начали саботировать текущую работу и выполнение задач по передаче проектов, мотивируя это тем что все равно всех сократят. В то, что их не будут сокращать, а переведут в другие филиалы с сохранением условий труда, за исключением местоположения рабочих мест, сотрудники не знают. Ситуация обостряется тем, что в местности, где находится филиал, полгода назад был закрыт филиал сторонней компании, следовательно, свободных рабочих мест крайне мало, и из-за высвобождения персонала сторонней компании заработная плата за квалифицированный труд существенно снизилась.

1. Как мотивировать сотрудников закрываемого филиала на продуктивную работу?
2. Какие шаги необходимо предпринять для сохранения ценных кадров?
3. Оправдано ли решение о переводе сотрудников либо стоит набрать новых за меньшие деньги?

Ситуационная задача

Компания «Ленивый Денек» была основана около 40 лет назад как мануфактурное предприятие, выпускающее фурнитуру для женского платья. Предприятие располагается в небольшом российском городке, находящемся в 65 километрах от крупного областного



центра. Поэтому подавляющее большинство рабочих должны пользоваться электричкой или автобусом, чтобы добраться до работы. Из 400 работников большинство составляют женщины и молодежь, недавно окончившая среднюю школу. В соответствии с федеральной программой, на предприятии неполный рабочий день также работает некоторое количество инвалидов.

До недавнего времени предприятие выпускало фурнитуру для школьной формы, но в условиях экономического кризиса администрация осознала крайнюю потребность в диверсификации производства. После исследования рынка было принято решение создать выставочный зал для проведения постоянно действующей выставки. При условии качества оформления и организации, это должно позволить компании повысить прибыль и обеспечить устойчивость.

Из-за трудностей с наймом персонала, вызванных транспортной проблемой, было решено обучить действующий персонал новым видам деятельности. Однако большинство сотрудников без энтузиазма восприняли новость и оказывают пассивное сопротивление попыткам администрации провести изменения.

1. Выделите демотивирующие факторы, представленные в данной ситуации.
2. Разработайте модели действий руководителя по:
 - блокированию деструктивных мотивов;
 - изменению деструктивных мотивов;
 - формированию конструктивных мотивов;
 - поддержанию и поощрению конструктивных мотивов (включая собственные);
 - содействию удовлетворению конструктивных мотивов.

Ситуационная задача

Торговая компания имеет персонал общей численностью 2500 человек. Крупный клиент сделал данной компании заказ. Компания должна отправить небольшую команду из четырех специалистов, которые будут работать на территории клиента два месяца. Клиент поставил условие: предоставить пунктуальных, профессиональных сотрудников. А так как у них будет доступ к материальным ценностям, еще и порядочных. HR-менеджеру поручили за три дня отобрать среди сотрудников двух отделов (в каждом по 11 человек) таких кандидатов. Времени на классическую оценку нет. Результаты отбора должны быть формализованы, у клиента должна быть возможность ознакомиться с ними.

Используя сравнительные методы оценки (ранжирования, метод парных сравнений) выберите из двух отделов четырех специалистов, которые отправятся в командировку для выполнения заказа.

Ситуационная задача

Вы – опытный администратор магазина, на время отпуска директора временно исполняющий его обязанности.

Недавно узнали о том, что в отделе КБТ Ваши опытные продавцы «отбирают» продажи у новичков. Неделю назад Вы поставили задачу ст.отдела магазина, чтобы он провел разъяснительные беседы с этими сотрудниками отдела КБТ – опытные продавцы (2 чел.) и новички (2 чел.). Цель беседы - «старички» перестали отбирать продажи у стажеров.

Через неделю вспомнили о задании и заинтересовались у старшего отдела, как прошел разговор. Выяснили, что он забыл об этом, объяснил чрезмерной загруженностью другими заданиями. Однако Вы понимаете, беседу нужно было провести как раз в течение недели, завтра в магазин приедет территориальный директор и непременно задаст вопросы о ситуации в отделе. Вы дорожите мнением руководителя и не хотите, чтобы он о Вас



подумал, как о безответственном сотруднике, к тому же не хотите подводить директора магазина.

Какие причины возникновения ситуации?

Какие Ваши действия, чтобы исправить ситуацию?

Какого результата достигните?

Ситуационная задача

Ю. Малевин работает в компании с 2009 г. За время работы его три раза отмечали за высокое качество работы и регулярно выплачивали премии по итогам года. Однако за последний год отношения Ю. Малевина с коллегами стали натянутыми. Он вообще никогда не был особенно разговорчивым, но сейчас потребовал от коллег держаться подальше от его рабочего места. Ю. Малевин дал понять, что у него пропадают инструменты, и он хочет обезопасить свое рабочее место. Ухудшилось и качество его работы. Примерно год назад производимые им аппараты оценивались как полностью бездефектная продукция. В настоящее время при выборочном контроле оказалось, что его изделия требуют переделки в трех случаях из ста. Таким образом, уровень брака в его работе вырос с нулевого до 3 %. У его коллег брак не превышает 1,5 %.

Поведение Ю. Малевина вызвало беспокойство у руководителей подразделения. Хороший работник превратился в середняка. Что могло стать причиной изменения поведения Ю. Малевина?

Ситуационная задача

Сотрудница Ильина М.К., 19 лет. В компании на испытательном сроке. В работе нравится возможность общения с людьми, заинтересована в получении опыта работы продавцом, инициативна в работе с покупателями.

Систематически нарушает требования к внешнему виду продавца (молодежный стиль, открытые части тела) мотивируя это тем, что не имеет средств на обновление гардероба, ссылается на невысокую зарплату.

Продумайте и составьте мотивационную беседу с сотрудником Ильиной М.К. на соответствие требованиям к стандартам внешнего вида.

Ситуационная задача

Генеральный директор настоял на том, чтобы на фирму взяли дочь влиятельного человека. Предыдущий управляющий дал ей должность секретаря-референта. Сама девушка никак не проявляла себя, с компанией себя не отождествляла и к карьерному росту у неё стремления не было. К этому добавляется отсутствие опыта работы на других предприятиях.

За время работы основными ее навыками стали: прием входящих документов, ведение учетных записей, расфасовка по папкам документации. Через полгода освободилось место ведущего специалиста по документообороту. Генеральный директор настоял на том, чтобы данную должность заняла эта девушка. Однако на предприятии много других сотрудников, которые заслужили повышение.

Продумайте возможные варианты решения.

Ситуационная задача

Профиль работы предприятия – ЖКХ. Конъюнктура рынка складывается для него вполне благоприятно. Показатели производственной деятельности выполняются. Руководители подразделений – опытные сотрудники, проработавшие на предприятии долгое



время, имеют хорошую профессиональную репутацию, пользуются доверием и авторитетом. По мнению руководителей, зарплата соответствует среднерыночному уровню.

В результате анализа, проведенного кадровой службой предприятия, была выявлена неблагоприятная тенденция – рост текучести персонала в отдельных производственных подразделениях. Причем основную часть увольняемых составляют рабочие. Анализ причин их ухода выявил разницу в оценке условий труда как руководителями отделов, так и самими сотрудниками. В качестве причин ухода рабочие отмечали тяжелые условия труда, многосменный график, низкую оплату, неравномерность загрузки производственных мощностей и т. п., в редких случаях – конфликтные ситуации в коллективе. Вместе с этим, руководители подразделений отмечали серьезные проблемы с трудовой дисциплиной, факты воровства, невыходов на работу без уважительных причин и т. п.

Какие меры необходимо предпринять для снижения текучести кадров на предприятии?

7.4. Содержание занятий семинарского типа

Занятия семинарского типа – одна из форм учебных занятий, направленная на развитие самостоятельности учащихся и приобретение различных умений и навыков.

Занятие семинарского типа представляет собой комплексную форму и завершающее звено в изучении предусмотренных в рабочей программе тем дисциплины. Комплексность данной формы занятий определяется тем, что в ходе проведения занятия сочетаются выступления студентов и преподавателя; положительное толкование (рассмотрение) обсуждаемой проблемы и анализ различных, часто дискуссионных позиций; обсуждение мнений студентов и разъяснение (консультация) преподавателя; углубленное изучение теории и приобретение навыков умения ее использовать в практической работе.

Количество часов занятий семинарского типа по дисциплине определено рабочим учебным планом направления подготовки 38.03.04 «Государственное и муниципальное управление».

Занятия семинарского типа по дисциплине «Бизне-планирование» проводятся *в форме практических занятий*.

В системе подготовки практические занятия занимают большую часть времени, отводимого на самостоятельное обучение. Являясь как бы дополнением к лекционному курсу, они закладывают и формируют основы направления подготовки и компетентностного подхода заданного профиля. Содержание занятий и методика их проведения должны обеспечивать развитие творческой активности личности. Они развивают научное мышление, речь студентов, позволяют проверить их знания. Поэтому практические занятия выполняют не только познавательную и воспитательную функции, но и функцию контроля роста обучающихся как творческих личностей.

Практические занятия предполагают предварительную подготовку студентов по плану практического занятия. Готовясь к практическому занятию, студент должен ознакомиться с материалом соответствующей лекции, учебной литературы, которые по своему содержанию представляют теоретическую базу курса. Важной задачей для студентов является проработка всех вопросов не только на основе учебной литературы, но и дополнительных источников.

Практическая работа студентов осуществляется на занятиях под руководством преподавателей и предусматривает:

- *Кейс-задания* —изучив информационный пакет учебного материала (кейс), студенты ведут коллективный поиск новых идей, а также определяют оптимальные пути, механизмы и технологии их реализации.



- *Устный и/или письменный опрос* – предусматривает опрос в соответствии с пройденным материалом.

- *Практикующее упражнение* - необходимость выполнить расчеты (экономические, математические, технические и др.); представление результата решения в виде количественных показателей, графиков, формул, графически изображенных структур.

Тематика практических занятий

Практическое занятие 1.

Вид практического занятия: практическое занятие (устный и/или письменный экспресс- опрос по контрольным вопросам, практикующие упражнения)

Тема и содержание занятия: Основы бизнес-планирования

План занятия:

1. Теоретические основы бизнеса
2. Сущность и значение бизнес-планирования в управлении предприятием
3. Организация процесса бизнес-планирования на предприятии
4. Роль, практика и неиспользуемые возможности бизнес-планирования в РФ

Цель занятия: повторить и углубит базовые понятия бизнес-планирования

Содержание занятия: Бизнес-план как план построения собственного бизнеса. Бизнес-план как средство привлечения инвестиций. Бизнес-план как элемент имиджа организации. Бизнес-план – инструмент контроля и управления.

Практические навыки: знать понятийный аппарат бизнес-планирования, сущность и методы разработки бизнес-планов, основные функции и задачи бизнес-планирования

Контрольные вопросы:

1. Понятие планирования деятельности предприятия, цели и задачи планирования.
2. Отличительные особенности планирования деятельности предприятия (организации) в современных условиях
3. Классификация показателей деятельности предприятия
4. Принципы планирования
5. Структура планов организации
6. Основные этапы планирования деятельности предприятия
7. Какие товары являются потребительскими? (приведите примеры).
8. Какие товары являются товарами производственного назначения? (приведите примеры).
9. По степени долговечности товары делятся на: (приведите примеры).
10. Приведите несколько примеров взаимозаменяемых (альтернативных) товаров.
11. Когда наступает насыщение рынка?
12. За счет каких организационно-экономических мероприятий можно продлить жизненный цикл товара? (приведите примеры).

Тестирование

1. В зависимости от покупательского спроса товары подразделяются на:

1. повседневного спроса;
2. повышающегося спроса;
3. пассивного спроса;
4. понижающегося спроса;
5. производственного назначения;
6. предварительного выбора;
7. особого спроса;



8. кратковременного спроса.

2. Вы купили газету. К какому виду товара вы ее отнесете?

1. товар личного потребления;
2. товар массового спроса;
3. товар предварительного выбора;
4. услуга;
5. товар особого спроса.

3. К какому виду товара вы отнесете купленную вами акцию акционерного общества?

1. деловая услуга;
2. товар предварительного выбора;
3. товар особого спроса;
4. товар пассивного спроса;
5. капитальное имущество;

4. Назовите правильную последовательность жизненного цикла товара:

1. рост, насыщение, внедрение, зрелость, спад;
2. внедрение, зрелость, рост, насыщение, спад;
3. внедрение, спад, зрелость, рост, насыщение;
4. внедрение, рост, зрелость, насыщение, спад;
5. внедрение, рост, насыщение, зрелость, спад;

5. В стратегическом плане товарная политика фирмы исходит из концепции жизненного цикла товара (ЖЦТ), т.е. из того факта, что:

1. каждый товар имеет определенный период рыночной устойчивости, характеризующийся объемами его продаж и приносимой прибылью во времени;
2. товар должен приносить прибыль, ее динамика отражает суть концепции товаров ЖЦТ;
3. спрос на товар на рынке меняется очень медленно.

6. Жизненный цикл товара или описывающие его в определенных координатах кривые можно разделить на следующие стадии:

1. период затрат на реализацию; период окупаемости реализации; период прибыли;
2. период низкого спроса, период высокого спроса;
3. выход на рынок; рост продаж; зрелость; насыщение; спад.

7. На какой стадии ЖЦТ, как правило, на фирме начинается модификация товара или создание новой продукции:

1. на стадии зрелости;
2. на стадии насыщения;
3. на стадии спада.

8. К основным сложностям, возникающим у фирмы на стадии выхода товара на рынок, можно отнести:

1. острую конкурентную борьбу за долю рынка;
2. маленькую серийность в связи с экспериментальным характером производства; возможность возникновения непредвиденных расходов на модификацию товара;
3. неподготовленность сбытовой сети.

9. К наиболее серьезным проблемам, возникающим у фирмы на стадии зрелости, относятся:

1. обостряющаяся конкурентная борьба; необходимость некоторого снижения цен;



2. необходимость изменения упаковки, внешнего вида товара, т.е. "псевдомодификация";

3. резкий рост издержек производства.

10. Что такое лизинг?

1. форма кредита;
2. форма оптовой торговли;
3. форма передачи в аренду имущества;
4. форма акционерного общества;
5. форма биржи.

11. Товары повседневного спроса характеризуются:

1. распространением через сеть специальных магазинов;
2. приобретением на большую сумму денег;
3. отсутствием необходимости в дополнительных консультациях с продавцом;
4. все ответы верны;
5. правильного ответа нет.

12. Первая стадия в процессе создания нового продукта - это:

1. управленческий анализ;
2. конструирование товара;
3. создание идеи;
4. все ответы верны;
5. правильного ответа нет.

13. Товар является новым, если:

1. его так оценивает рынок;
2. производитель по-новому рекламирует товар;
3. производитель использует современную технологию его изготовления;
4. все ответы верны;
5. правильного ответа нет.

14. Создание новых товаров целесообразно осуществлять следующим образом:

1. собственными усилиями;
2. приобретать патенты;
3. все зависит от целей и ресурсов фирмы;
4. все ответы верны;
5. правильного ответа нет.

15. Товарная марка предназначена для того, чтобы:

1. компенсировать недостающее товару качество;
2. обосновать перед потребителем более высокую цену на товар;
3. дифференцировать товар на рынке среди себе подобных;
4. все ответы верны;
5. правильного ответа нет.

16. В чем заключается отличие ассортимента от номенклатуры:

1. номенклатура входит в состав ассортимента;
2. ассортимент более узкое понятие, входит в состав номенклатуры;
3. ассортимент и номенклатура не используются одновременно для характеристики одного и того же множества товаров;
4. все ответы верны;
5. правильного ответа нет.

Тематика реферативных докладов:

1. Особенности предпринимательской деятельности. Причины актуализации биз-



нес-планирования для современных российских предприятий.

2. Бизнес-планирование и необходимость осуществления нововведений для преодоления последствий кризиса.

3. Особенности целеполагания и реализации принципов бизнес-планирования на предприятии в условиях кризисных трудностей.

4. Стратегические и тактические задачи бизнес-плана предприятия на разных фазах циклического развития экономики.

5. Значение бизнес-плана для руководства и работников предприятия и различных категорий внешних потребителей в условиях подъема экономики и в ситуации углубляющегося финансового кризиса.

Практикующие упражнения:

Задание 1.

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

Признаки	Стратегическое бизнес-планирование	Оперативное бизнес-планирование
Цель, целевой функционал		
Содержательная характеристика		
Ключевая проблема		
Главная задача		
«Ядро» планирования		
Горизонт планирования		
Предметная область планирования		
Центральные объекты планирования		
Ключевые мероприятия, отражаемые в плане		
Плановые решения: Главное допущение Значение решений для успеха предприятия Сфера особой ответственности Задействованность уровней управленческой иерархии Продолжительность действия и частота принятия Ключевые ориентиры для принятия		

Продолжительность практического занятия по теме:– 2 ч. / 0,5 ч.

Практическое занятие 2.

Вид практического занятия: практическое занятие (устный и\или письменный экспресс- опрос по контрольным вопросам, практикующие упражнения)

Тема и содержание занятия: Бизнес-планирование в сфере оказания услуг

План занятия:

1. Понятие планирования деятельности организации сферы услуг



2. Отличительные особенности планирования деятельности организации сферы услуг

3. Классификация показателей деятельности организации

4. Основные этапы планирования деятельности организации в сфере услуг.

Цель занятия: способствовать приобретению теоретических знаний в области видов бизнес-проектов и особенности применения различных видов бизнес-планов в сфере туризма и гостеприимства

Содержание занятия: Особенности разработки бизнес-планов и бизнес-проектов в сфере оказания услуг, подходы к бизнес-планированию в сфере оказания услуг, основные показатели бизнес-планирования, отличительные особенности бизнес-плана организации и бизнес-плана производственного предприятия.

Практические навыки: умение сопоставлять вид бизнес-плана и цели его разработки

Контрольные вопросы:

1. Обоснуйте необходимость составления бизнес-плана в современных условиях.

2. Приведите определение понятия «бизнес-план».

3. Дайте классификацию бизнес-проектов. Для каждого вида бизнес-проекта приведите пример из окружающей Вас жизни.

4. В чем отличие цели от задачи бизнес-проекта? Приведите пример.

5. Все признаки бизнес-проекта являются обязательными? Обоснуйте ответ.

6. Кто обладает наибольшими полномочиями при реализации бизнес-проекта?

7. Чем отличаются фазы жизненного цикла и этапы реализации бизнес-проекта?

Практикующие упражнения:

Задание 1.

Вы выступаете в роли юриста ООО «КонсультантЪ». Два месяца назад Вам была предложена новая работа. Предложение поступило от бывшего сотрудника фирмы, в которой Вы работаете, Яковлева М.Н. Он уже 1,5 года работает генеральным директором МП «Орфей» и является его учредителем.

МП «Орфей» совместно с ЗАО «Промагро» и ООО «Лимос» решили организовать новое предприятие, которое в качестве основной деятельности будет заниматься строительством загородных коттеджей. Стоит заметить, что МП «Орфей» является не большим, но прибыльным предприятием, занимается розничной торговлей косметикой и парфюмерией и заинтересовано в развитии нового для себя бизнеса. МП «Орфей» имеет за 2013 год нераспределенную прибыль (*прибыль после уплаты налогов и обязательных платежей, и ее распределения между участниками*) в размере 21500000 рублей. Около 65% этой прибыли МП «Орфей» планирует направить в уставный капитал нового предприятия.

ЗАО «Промагро» и ООО «Лимос» являются более состоятельными организациями, имеют возможность получения долгосрочных кредитов на развитие нового бизнеса на выгодных условиях, имеют тесные связи с поставщиками строительных материалов и согласились участвовать своими деловыми связями и капиталом в новом предприятии так, чтобы иметь 40% и 33% в уставном капитале соответственно, и иметь возможность влиять на деятельность нового предприятия.

Вам было предложено:

1) решить вопрос об организационно-правовой форме нового предприятия с его потенциальными участниками;

2) придумать название и соответствующую символику нового предприятия;

3) разработать круглую печать предприятия, необходимую для всех важных документов (устава, учредительного договора, контрактов и т.д.);

4) составить устав и учредительный договор с учетом требований будущих участни-



ков (но не нарушая требования закона), внести в учредительные документы все необходимые и дополнительные условия деятельности предприятия и взаимоотношений учредителей;

5) пройти государственную регистрацию учредительных документов в филиале №3 Московской Регистрационной палаты. Так как филиал №3 производит регистрацию предприятий по адресу: Фрунзенская набережная д.12 – юридическому и фактическому адресу будущего предприятия;

б) заключительным этапом по организации нового предприятия станет его постановка на учет в территориальной инспекции Министерства по налогам и сборам РФ (ИМНС РФ) по юридическому адресу. Вы должны подать заявление о постановке на учет в налоговую инспекцию в течение 10 дней с момента государственной регистрации.

7) стать генеральным директором нового предприятия, что позволит Вам иметь доход в размере 5-7%% от прибыли, оставшейся после уплаты налогов и других обязательных платежей (чистой прибыли).

Хорошо взвесив это предложение, Вы решили согласиться на выполнение данной работы и возглавить новое предприятие. Выполните свою работу так, чтобы предприятие уже в ближайшее время могло начать строительство под заказ.

P.S.: Для скорейшего прохождения государственной регистрации и постановки на налоговый учет Яковлевым М.Н. было выделено 15000 рублей, используйте их.

Продолжительность практического занятия по теме:– 4 ч. / 0,5 ч.

Практическое занятие 3.

Вид практического занятия: Практическое занятие (устный и/или письменный экспресс- опрос по контрольным вопросам, практикующие упражнения)

Тема занятия: Бизнес-план создания и развития новой организации

План занятия:

1. Планирование развития организаций
2. Понятие, цель, задачи и особенности составления бизнес-плана
3. Отличие бизнес-плана от других плановых документов

Цель занятия: формирование практических умений решения задач по выбору формы ведения и организации бизнеса.

Содержание занятия: Понятие нового производства; показатели качества продукции и услуг; факторы, формирующие качество новых услуг, работ, продукции. Бизнес-идея как основа создания нового предприятия.

Практические навыки: решение задач по выбору формы ведения и организации бизнеса, разработка бизнес-идеи и бизнес-концепта нового предприятия.

Контрольные вопросы:

1. Классификация организационно-правовых форм предприятий в Российской Федерации.
2. Нормативные особенности управления предприятиями и организациями в Российской Федерации.
3. Система законодательных актов Российской Федерации регламентирующая предпринимательскую деятельность.
4. Влияние предпринимательской деятельности на качество жизни населения.
5. Методы оценки качества жизни населения в муниципальных образованиях.
6. Какие ключевые области необходимо охватить при презентации бизнес-плана?
7. Как можно повысить эффективность презентации?

Тестирование



1. Миссия предприятия отвечает на вопрос:

1. зачем существует предприятие;
2. сколько прибыли оно должно иметь;
3. каким будет предприятие в будущем.

2. Аудит маркетинга, как составная часть маркетингового планирования, необходим для:

1. обеспечения работой отдела маркетинга;
2. критической оценки положения предприятия;
3. разработки программы маркетинга по товарам.

3. План маркетинга предприятия является:

1. частью бизнес-плана;
2. отдельной стратегией;
3. миссией предприятия.

4. Основной целью маркетинга предприятия может быть:

1. расширение рынка;
2. увеличение доли компании на рынке;
3. повышение рентабельности;
4. все перечисленное выше.

5. Бюджет маркетинга необходим для:

1. повышения рентабельности основной деятельности;
2. сокращения потерь;
3. реализации плана маркетинга и достижения целей предприятия.

6. Контроль маркетинга:

1. представляет заключительный этап в плановой деятельности;
2. начало плановой деятельности;
3. середина плановой деятельности;
4. не является плановой деятельностью.

7. Для проведения анализа маркетинга используют:

1. фактические данные;
2. плановые и фактические;
3. прогнозные данные;
4. данные за прошлые периоды.

8. При контроле стратегического маркетинга сопоставляются:

1. финансовые результаты;
2. эффективность рекламных компаний;
3. достижение долговременных целей;
4. выполнение плана по прибыли для ряда лет.

Практикующие упражнения:

Задание 1.

Для каждой ситуации выберите вариант ответа – «да» или «нет»:

1. Каждое предприятие в рыночной экономике разрабатывает стратегию маркетинга.
2. Выбор основных (базовых) стратегий развития предприятия зависит прежде всего от его юридической формы.
3. План маркетинга – это не изменяемый документ на весь период его действия.
4. План маркетинга фирмы, работающей для экспорта, обязательно отличается от плана для внутреннего рынка.

Задание 2.



Ниже приводятся дефиниции важнейших терминов, используемых в данной главе. Выберите правильное для каждого термина определение.

Термин	Определение
1. Бизнес-план предприятия.	1. Установка маркетинговых целей, выбор стратегии и разработка действий по их выполнению.
2. Стратегия достижения целей предприятия.	2. Максимальная эффективность использования ресурсов предприятия.
3. Стратегия оптимальной структуры активов.	3. Данные стратегии определяют получение прибыли и ее использование.
4. Дивидендная, процентная и стратегия вложений.	4. Одна из стратегий основной деятельности предприятия.
5. Планирование маркетинга.	5. План производственной и сбытовой деятельности предприятия.
6. Стратегия хозяйственного портфеля.	6. Набор взаимосвязанных стратегий в различных сферах деятельности предприятия по реализации его миссии.
7. Критерий выбора стратегий предприятия.	7. Стратегия, определяющая виды инвестиций предприятия, направления и способы их использования.
8. Стратегия быстрых доходов.	8. Часть предприятия, обладающая самостоятельностью в управлении и использовании ресурсов, определении и реализации сбытовой политики.
9. Инвестиционная стратегия.	9. Стратегия, используемая при внедрении новых товаров.
10. Стратегическая хозяйственная единица.	10. Определение направлений деятельности предприятия по рынкам и товарам.

Задание 3.

В таблице представлена последовательность выполнения работ по составлению бизнес-плана. Укажите разделы бизнес-плана.

Последовательность выполнения работ	Разделы бизнес-плана
1. Оформление титульного листа	
2. Сбор и анализ информации о продукте	
3. Сбор и анализ информации о рынке сбыта	
4. Анализ состояния конкуренции на рынке сбыта	
5. Анализ состояния и возможностей предприятия и перспективности отрасли	
6. Разработка стратегии маркетинга, товарной, ценовой и сбытовой политики	
7. Определение потребности и путей обеспечения площадями, оборудованием, сырьем и материалами, кадрами и другими ресурсами, определение затрат	
8. Разработка организационной структуры, штатного расписания, способов стимулирования персонала	



9. Расчет необходимого капитала, анализ и планирование основных финансовых показателей	
10. Определение источников финансирования, направленности и масштабности проекта, расчет эффективности	
11. Решение вопроса рисков и гарантий	
12. Решение вопросов правового обеспечения	

Задание 4.

Охарактеризуйте правовую, консалтинговую, информационную систему поддержки реализации бизнес-плана.

Задание 5.

Укажите типичные ошибки, допускаемые при бизнес-планировании.

Продолжительность практического занятия по теме:– 2 ч. / 0,5 ч.

Практическое занятие 4.

Вид практического занятия: кейс-стади

Тема и содержание занятия: Планирование маркетинга

План занятия:

1. Цели и задачи плана маркетинга
2. Стратегии маркетинга и их отличительные особенности
3. Структура плана маркетинга
4. Система показателей плана маркетинга.

Цель занятия: усвоение теоретических знаний в области маркетингового планирования, приобретение и развитие навыков и умений студентов в формировании оперативных планов маркетинга для конкретных предприятий.

Содержание: Цель и задачи раздела. Методы прогнозирования продаж. Построение прогноза продаж и плана продаж. Разработка стратегии маркетинга. Формирование главных стратегических установок, разработка комплекса маркетинга и маркетинговой программы. Определение коммерческих расходов.

Практические навыки: анализировать состояние рынка услуг, использовать приемы SWOT-анализа, PEST, SMART-анализа, определять ключевые факторы успеха организации на рассматриваемом рынке.

Контрольные вопросы:

1. Классификация методов оценки конкурентоспособности товаров и услуг.
2. Классификация методов оценки конкурентоспособности предприятий.
3. Классификация видов стратегий, используемых предприятием для выхода (или завоевания) на потребительский рынок..
4. Финансовые источники, используемые для погашения расходов на рекламу предприятия и продукции.

Кейс-стади

Описание ситуации: Торговая компания имеет персонал общей численностью 2500 человек. Крупный клиент сделал данной компании заказ. Компания должна отправить небольшую команду из четырех специалистов, которые будут работать на территории клиента два месяца. Клиент поставил условие: предоставить пунктуальных, профессиональных сотрудников. А так как у них будет доступ к материальным ценностям, еще и порядочных. HR-менеджеру поручили за три дня отобрать среди сотрудников двух отделов (в



каждом по 11 человек) таких кандидатов. Времени на классическую оценку нет. Результаты отбора должны быть формализованы, у клиента должна быть возможность ознакомиться с ними.

Задание: Используя сравнительные методы оценки (ранжирования, метод парных сравнений) выберите из двух отделов четырех специалистов, которые отправятся в командировку для выполнения заказа.

Практикующие задания:

Задание 1.

Определить методом сопоставления товаров конкурентоспособность продукции по выбору студента.

Задание 2.

Сравнить методом 4р конкурентоспособность товаров по выбору студентов.

Задание 3.

Построить область эффективной предпринимательской деятельности отрасли экономики, которая характеризуется минимальным размером расходов (затрат) – 20%, минимальными расходами на фонд оплаты труда в размере – 15% в действующей системе налогообложения: НЖС – 20%, ЕСН – 30%, налог на имущество – 2%, налог на прибыль – 25%.

Задание 4.

В области эффективной предпринимательской деятельности выделить участок, обеспечивающий рентабельность производства не ниже 15%.

Задание 5.

Посетите не менее 5 торговые центры вашего города, оцените их интерьер, понаблюдайте за продавцами и покупателями. Выберите по 2-3 категории магазинов (одежда, обувь, продукты, книги, универмаги), для них определите конкурирующие заведения и ответьте на вопросы:

- Имеет ли каждое из конкурирующих заведений свое лицо или их можно заменить одно на другое без всяких последствий.
- Получают ли покупатели (в том числе и Вы) явное удовольствие от покупок.
- Основная цель маркетинга – это максимальное удовлетворение потребителя.

Проанализируйте деятельность выбранных вами магазинов и отметьте, в какой степени они реализуют эту цель.

Результат представьте в виде таблицы: формат торговли, имидж торговых точек, концепция маркетинга, оценка по 5 балльной шкале.

Задание 6.

Разные виды товаров могут удовлетворить разные физиологические и психологические потребности:

1. Перечислите пять предметов роскоши, которые вас очень интересуют или имеют большое значение – косметика, машины и т.д. Перечислите пять наименований товаров, которыми вы регулярно пользуетесь, но которые вас мало интересуют;

2. Составьте список слов, которыми бы вы описали свои чувства в отношении каждого из перечисленных товаров. Есть ли разница между словами, которые вы выбрали для описания предметов роскоши и обычных товаров – прокомментируйте разницу в психологических потребностях, которые удовлетворяют эти товары.

Продолжительность практического занятия по теме:– 4 ч. / 0,5 ч.

Практическое занятие 5.

Вид практического занятия: Практическое занятие (устный и\или письменный экс-



пресс- опрос по контрольным вопросам, практикующее упражнение)

Тема и содержание занятия: Планирование объема оказания услуг

План занятия:

1. Цели и задачи плана реализации услуг
2. Значение плана реализации услуг и его место в бизнес-плане предприятия (организации)
3. Порядок планирования объема реализации услуг по сегментам рынка (видам услуг).

Цель: усвоить задачи и структуру плана производства и плана реализации продукции, методические подходы к формированию производственной программы предприятия, показать взаимосвязь данных разделов с другими разделами бизнес-плана.

Содержание: структура и порядок разработки плана реализации услуг, планирование производственной программы предприятия, показатели производственной программы и плана реализации услуг.

Практические навыки: расчета показателей плана реализации услуг в натуральных и стоимостных измерителях, расчета пропускной способности для предприятий сферы туризма и гостеприимства, численность персонала и фонда заработной платы.

Практикующее упражнение:

Задание 1.

Разработайте план производства и реализации продукции используя данные таблицы 1 (цифры условные). Проанализируйте полученные данные и сделайте вывод.

План производства и реализации продукции по инвестиционному проекту

Показатели	Всего за год	Единица измерения	1-й год			
			I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
1. Вид продукции						
Объем производства: • в натуральном выражении • в стоимостном выражении						
Объем реализации в натуральном выражении. В том числе: • на внутреннем рынке • на мировом рынке						
Цена реализации за единицу продукции: • на внутреннем рынке, руб.						



• на внешнем рынке, иностран. валюта						
Выручка от реализации продукции В том числе: • на внутреннем рынке • на мировом рынке						
Общая выручка от реализации данного вида продукции, руб.						
2. Общая выручка от реализации всех видов продукции						

Продолжительность практического занятия по теме:– 4 ч. / 0,5 ч.

Практическое занятие 6.

Вид практического занятия: Практическое занятие (устный и\или письменный экспресс- опрос по контрольным вопросам, практикующее упражнение)

Тема и содержание занятия: Планирование потребности в персонале и средствах на оплату труда

План занятия:

1. Планирование фонда рабочего времени
2. Планирование численности персонала организации
3. Состав средств на оплату труда
4. Планирование фонда заработной платы.

Разработка организационной структуры управления предприятием (практикующее упражнение); разработка критериев отбора сотрудников предприятия (практикующее упражнение); организация обучения, подготовки и повышения квалификации персонала (практикующее упражнение); разработка форм поощрения сотрудников (практикующее упражнение).

В процессе практического занятия проводится практикующие упражнения по разработке подразделов организационного плана предприятия.

Цель занятия: способствовать приобретению теоретических знаний в области составления плана потребности в персонале.

Практические навыки: формирование навыков планирования потребности предприятия в трудовых ресурсах.

Контрольные вопросы:

1. Каковы сущность и основные цели организации труда на предприятии?
2. Перечислите и охарактеризуйте главные направления совершенствования организации труда на предприятиях сервиса.
3. Что такое разделение труда и какие его формы используются?
4. Какова роль организации и обслуживания рабочих мест в системе организации



труда?

5. Что является содержанием работы по нормированию труда? Какие методы установления норм труда используются на предприятиях?

6. Какие трудовые нормы вы знаете? Какова зависимость существует между нормой времени и нормой выработки?

7. Каковы виды затрат рабочего времени включает норма времени? Охарактеризуйте виды затрат времени, входящие в состав нормы времени.

8. Как определить экономический результат от проведения мероприятий по совершенствованию организации труда? Основные показатели и методы их расчета.

9. На каких принципах строится организация оплаты труда?

10. Какими правами располагает предприятие в области организации труда? На каких условиях осуществляется регулирование оплаты труда со стороны государства?

11. Какие формы и системы оплаты труда используются в настоящее время?

12. Какие разновидности сдельной формы оплаты труда используется? Охарактеризуйте эти формы оплаты.

13. Повременная оплата труда и ее разновидности. В чем причины расширения сферы применения этой формы оплаты?

Тестирование:

1. Численность рабочих планируется:

- а) по рабочим местам;
- б) по уровню заработной платы;
- в) по стажу работы;
- г) по уровню квалификации.

2. Численность рабочих планируется исходя из уровня производительности труда, числа рабочих мест и _____.

3. Плановая численность персонала предприятия определяется:

- а) по уровню прибыли;
- б) по размеру основных фондов;
- в) по категориям работников;
- г) по стажу работы.

4. Для определения плановой численности рабочих по рабочим местам необходимы следующие данные: перечень видов рабочих мест, число рабочих на каждом рабочем месте и _____.

5. Для планирования численности служащих используются следующие методы: экстраполяция, экспертных оценок и _____.

6. Планирование численности рабочих начинается с разработки:

- а) баланса материальных ресурсов;
- б) плана движения денежных средств;
- в) организационно-технических мероприятий;
- г) баланса рабочего времени одного рабочего.

7. При планировании численности служащих составляют:

- а) штатное расписание;
- б) баланс трудовых ресурсов;
- в) проект развития предприятия;
- г) баланс основных фондов.

8. При планировании потребностей в персонале учитываются перспективы развития рынка труда, стоимость подготовки персонала, необходимость переподготовки персонала и _____.



9. Планирование численности персонала необходимо для обоснования:

- а) потребности в основных фондах;
- б) величины себестоимости;
- в) объемов выпуска продукции;
- г) размера прибыли.

10. Уровнем производительности труда является:

- а) объем выпуска продукции предприятием;
- б) выработка продукции на одного работающего (рабочего);
- в) производительность оборудования;
- г) себестоимость продукции.

11. Планирование развития персонала предусматривает такие основные формы и виды подготовки квалифицированных кадров, как профессиональное обучение, обучение путем ротации, самообразование и _____ .

12. Плановый уровень производительности труда определяют методом прямого счета, по трудоемкости производственной программы и _____

13. Производительность труда измеряется в натуральных, условно-натуральных единицах измерения, в нормо-часах (трудовых единицах) и в _____

14. Эффективный (полезный) фонд времени работы одного рабочего используется для планирования:

- а) объема товарной продукции;
- б) потребности в оборудовании;
- в) численности рабочих;
- г) прибыли.

Практикующие упражнения:

Задание 1.

Установите соответствие

Показатель	Содержание
1. Производительность труда	А. Количество дней (часов), которые по плану может отработать рабочий в течение года
2. Численность персонала	Б. Количество продукции, изготовленное рабочим в единицу рабочего времени
3. Эффективный фонд времени одного рабочего	В. Процентное соотношение плановой и фактической производительности труда
4. Плановый рост производительности труда	Г. Количественная характеристика работников предприятия

Задание 2.

Проанализировать различия в трудовом потенциале коллектива двух предприятий, рассчитав и сравнив показатели :

1) Среднего возраста у мужчин и женщин;

2) Запасы труда (количество чел.-лет труда до выхода на пенсию) в расчете на 100 работников.

Возрастная группа, лет	Организация 1				Организация 2			
	мужчины		женщины		мужчины		женщины	
	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%
до 18	74	8,0	38	5,7	39	6,2	12	7,1



От 18 до 25	172	18,5	112	16,8	155	24,4	243	24,0
От 26 до 44	345	37,1	262	39,3	266	35,6	415	41,0
От 45 до 54	213	22,9	181	27,2	93	15,3	185	18,3
От 55 до 59	82	8,8	62	9,3	69	10,9	64	6,4
Старше 60	44	4,7	11	1,7	48	7,6	32	3,2
Итого	930	100,0	666	100,0	634	100,0	1011	100,0

Задание 3.

С целью совершенствования организации труда персонала, освобождения их от выполнения несвойственных работ и повышения доли работ, соответствующих квалификации исполнителя, проведены фотографии рабочего дня, которые дали следующие результаты:

Виды затрат времени	В расчете на одного работника	
	час.	%
1. Работы, выполняемые в соответствии с должностными обязанностями	1,52	18,4
• творческая работа (Т1)		
• административно-организационная работа (Т2)	1,74	21,1
• производственные совещания (Т3)	0,3	3,6
• формально-логические операции (Т4)	1,25	15,1
• техническая работа (Т5)	1,72	20,8
• повышение квалификации (Т6)	0,26	3,2
• перерывы, отдых (Т7)	0,48	5,8
• потери времени и время передвижений по территории предприятия в связи с работой (Т8)	0,48	5,8
2. Работы, не относящиеся к должностным обязанностям (Т9)	0,51	6,2
	826	100,0

Задание 4.

Показатель	Варианты		
	1	2	3
Явки на работу, чел.-дней	35742	26718	40467
Неявки по всем причинам, чел.-дней	19128	14687	21254
Длительность календарного периода: всего дней	31	91	181
в т.ч. рабочих	21	61	123

Определить:

- 1) Среднюю списочную численность рабочих;
- 2) Среднюю явочную численность рабочих.

Задание 5.



Показатель	Варианты		
	1	2	3
Средняя списочная численность, чел	1540	875	245
Средняя явочная численность, чел.	1370	798	231
Среднее число фактически работавших рабочих, чел.	1340	790	229

Задание. Определить коэффициенты использования;

- 1) средней явочной численности;
- 2) средней списочной численности.

Задание 6.

Показатель	Варианты		
	1	2	3
Фактически отработано, чел-дней	6825	10670	31720
Коэффициент использования явочной численности	0,979	0,982	0,981
Коэффициент использования средней списочной численности	0,867	0,893	0,909
Длительность календарного периода, дней в т.ч. рабочих	30	31	91
	21	22	61

Определить:

- 1) Общее количество дней неявок на работу;
- 2) Количество дней целодневного простоя.

Продолжительность практического занятия по теме:– 4 ч. / 0,5 ч.

Практическое занятие 7.

Вид практического занятия: Практическое занятие (устный и\или письменный экспресс- опрос по контрольным вопросам, практикующее упражнение)

Тема и содержание занятия: Планирование издержек организации

План занятия:

1. Сущность и содержание планирования издержек производства
2. План по издержкам предприятия
3. Планирование снижения себестоимости продукции по технико-экономическим факторам
4. Расчет плановых калькуляций себестоимости продукции
5. Планирование сметы затрат на оказание услуг
6. Анализ финансово-экономического состояния предприятия с целью определения слабых мест предприятия.

В процессе практического занятия проводится практикующие упражнения по анализу внутренней среды предприятия.



Цель занятия: способствовать приобретению теоретических знаний в области анализа внутренней среды предприятия.

Практические навыки: формирование практических навыков анализа факторов внутренней среды предприятия как основы разработки бизнес-плана.

Контрольные вопросы:

1. Что определяют издержки предприятия? В чем состоит цель и задачи планирования издержек?

2. Что является исходными данными при планировании издержек? Что такое бухгалтерские издержки, чем они отличаются от экономических?

3. В чем различие между единовременными и текущими; явными и неявными издержками?

4. Какие расходы относятся к постоянным и переменным издержкам?

5. Что характеризуют средние и удельные издержки, как они определяются?

6. Что представляет себестоимость продукции? Какие затраты она выражает?

7. Что определяют предельные издержки? Как их рассчитать?

8. В чем заключается суть методов планирования себестоимости?

9. Какие методы калькулирования себестоимости существуют? Что означает нормативный метод?

10. По каким признакам классифицируются калькуляционные статьи затрат?

11. Какие статьи включаются в структуру плановой калькуляции единицы продукции?

12. Чем отличается цеховая себестоимость от полной? Как определяется полная себестоимость продукции?

13. Что такое «смета затрат на производство»? Какие расходы включаются в элемент «Материальные затраты»?

14. Как образуется прибыль предприятия? Что она выражает?

15. Что представляет собой валовая прибыль предприятия? В чем основное различие валовой и чистой прибыли?

16. Какие существуют общие методы планирования прибыли? 106 17. Что представляет собой показатель рентабельности? В чем состоит отличие рентабельности производства и продукции?

Темы рефератов:

1. Пути оптимизации затрат предприятия.

2. Особенности ценообразования в условиях инфляции

Тестирование:

1. К постоянным расходам, включаемым в себестоимость продукции, не относятся:

а) амортизационные отчисления;

б) административно-управленческие расходы; в) расходы на содержание охраны предприятия; г) материальные затраты.

2. Плановая смета затрат на производство не включает элемент расходов:

а) расходы на оплату труда;

б) амортизационные отчисления; в) прочие расходы; г) материальные расходы;

д) обязательные страховые взносы; е) транспортные расходы.

3. Установите соответствие.

Термин	Содержание
1) плановая калькуляция себестоимости продукции;	а) затраты на производство и реализацию в расчете на единицу продукции

2) смета затрат на производство;	б) группировка затрат на производство и реализацию продукции исходя из назначения
3) себестоимость единицы продукции.	в) группировка расходов на производство и реализацию продукции исходя из их экономического содержания.

4. Плановая себестоимость каждого вида продукции определяется путем разработки:

- а) бюджета предприятия;
- б) калькуляции себестоимости;
- в) сметы затрат на производство;
- г) акта приемки продукции.

5. При планировании себестоимости продукции по экономическим элементам затрат определяются следующие виды расходов: заработная плата с учетом обязательных страховых взносов, амортизационные отчисления, прочие расходы и

- а) общехозяйственные расходы;
- б) материальные расходы;
- в) налог на прибыль;
- г) общепроизводственные расходы.

6. В процессе планирования прибыли определяют следующие ее

- 1) чистая;
- 2) от реализации продукции;
- 3) балансовая;
- 4) от внереализационной деятельности.

7. При планировании прибыли от реализации продукции прямым методом не используется:

- а) объем продаж продукции;
- б) цена реализации единицы продукции;
- в) производительность труда;
- г) себестоимость единицы продукции.

8. Рентабельность продукции определяется как процентное отношение прибыли от реализации продукции к следующим показателям:

- а) выручке от реализации;
- б) себестоимости реализованной продукции; в) стоимости основных фондов; г) нормативу оборотных средств.

9. Относится ли оплата услуг других предприятий производственного характера на себестоимость продукции (работ, услуг):

- а) относится;
- б) не относится.

10. К переменным расходам, включаемым в себестоимость продукции, относятся:

- а) амортизационные отчисления;
- б) административно-управленческие расходы; в) расходы на содержание охраны предприятия; г) материальные затраты.

11. Установите соответствие.

Показатель	Порядок расчета:
1) прибыль от реализации продукции;	а) разность между рыночной стоимостью и остаточной стоимостью основных фондов;

2) чистая прибыль;	б) разность между выручкой от реализации и себестоимостью реализованной продукции;
3) прибыль от прочей реализации.	в) разность между балансовой прибылью и налогом на прибыль.

Практикующие упражнения:

Задание 1.

Имеются плановые данные по предприятию на квартал: выручка от реализации продукции – 7800 тыс.руб., средняя стоимость основных фондов – 23600 тыс.руб., списочная численность персонала – 132 чел., среднемесячная заработная плата одного работника – 3150 руб., среднегодовая норма амортизации – 12%, стоимость материалов, расходуемых на производство продукции - 2685 тыс.руб., ставка обязательных страховых взносов – 34%, прочие расходы – 324 тыс.руб., коммерческие расходы – 2% от производственной себестоимости.

Определите:

- 1) полную себестоимость продукции;
- 2) прибыль от реализации продукции.

Задание 2.

На производство 4000 электродвигателей планируется израсходовать материалов на сумму 976 тыс.руб., электроэнергии на технологические цели на сумму 80 тыс.руб. Заработная плата производственных рабочих – 150 тыс. руб. Общепроизводственные расходы составляют 400 тыс.руб., общехозяйственные – 33% от общепроизводственных затрат. Коммерческие расходы приняты в размере 2% от производственной себестоимости. Ставка обязательных страховых взносов 34%.

Определите: цеховую, производственную и полную себестоимость одного электродвигателя по плану.

Задание 3.

Годовая плановая потребность предприятия в воде составляет 20000 м³. Для подготовки её к использованию задействованы основные фонды стоимостью 218 750 руб. Среднегодовая норма амортизации 8%, Затраты на 1000 куб. м. воды составляют: химикаты 1180 руб., электроэнергия 450 кВт/ час., заработная плата 624 руб.

Стоимость 1 кВт·ч электроэнергии планируется в размере 3,1 руб. Ставка обязательных страховых взносов – 34%. Общая сумма прочих расходов – 24 980 руб.

Составьте смету затрат на производство и определите производственную себестоимость 1 м³ воды.

Задание 4.

Планом предприятия предусмотрена выручка от реализации продукции в сумме 2890 тыс. руб. Затраты на 1 руб. реализованной продукции – 0,80 руб. Средняя цена реализации единицы продукции – 578 руб.

Определите:

- 1) себестоимость реализованной продукции;
- 2) себестоимость единицы продукции.

Задание 5.

Определить максимальный уровень цены закупки сырья (цемент) для производства бетона в соответствии с расчётными данными таблицы

Исходные данные для задания 5.

Показатели	Значение
Оптовая цена сбытовиков товара (бетон),	6500

руб./т	
Сбытовая наценка оптовиков, %	15
НДС, %	18
Рентабельность продукции, %	17
Издержки производства и сбыта продукции без учёта стоимости сырья, руб./т	3400
Удельный расход сырья на единицу готовой продукции, т/т	0,2

Продолжительность практического занятия по теме:– 6 ч. / 0,5 ч.

Практическое занятие 8.

Вид практического занятия: Практическое занятие (устный и\или письменный экспресс- опрос по контрольным вопросам, практикующее упражнение)

Тема и содержание занятия: Планирование инвестиционной деятельности организации

План занятия:

1. Цели и задачи инвестиционного плана
2. Порядок разработки инвестиционного плана
3. Классификация инвестиций
4. Показатели, характеризующие эффективность мероприятий, связанных с использованием инвестиций.

В процессе практического занятия проводится разбор конкретной задачи по планированию инвестиционной деятельности; проводится практикующие упражнения расчета плана инвестиций.

Цель занятия: способствовать приобретению теоретических знаний в области разработки плана инвестиций.

Практические навыки: формирование практических навыков разработки подразделов плана деятельности предприятия.

Контрольные вопросы:

1. Раскройте понятие риска, его оценка и прогнозирование.
2. Виды рисков, возможности их возникновения в предпринимательской деятельности.
3. Какие мероприятия по уменьшению ущерба можно проводить при реализации бизнес-проекта?
4. Какие критерии используются при выборе инвестиционного проекта?
5. В чем экономический смысл дисконтирования?
6. Какое понятие Вы вкладываете в определение «привлекательность инвестиционного проекта»?
7. Что конкретно (с позиций потенциально возможных инвесторов) понимается под факторами привлекательности или непривлекательности проекта?
8. Какой показатель, по Вашему мнению, наиболее важен при оценке инвестиционного проекта?

Практикующие упражнения:

Задание 1.

Определить предельно допустимое значение неизвестного параметра из таблицы, при котором может быть обеспечен своевременный возврат заемных средств.

Наименование	Обозначение	Значение
--------------	-------------	----------



		ние
Показатели, характеризующие условия финансирования проекта		
Сумма привлеченных средств ден. ед.	$K = C_F$? (x)
Стоимость привлеченных средств (%)	i	5
Продолжительность использования, лет	t	7
Показатели, характеризующие эффективность предпринимательского проекта		
Рентабельность проекта (%)	ρ	15
Время для создания мощностей, лет	T	2
Ставка налога на прибыль (%)	η_D	25
Фондоотдача проекта	φ	2,5

Задание 2.

Определить стоимость привлеченных финансовых ресурсов, которую способен обеспечить предпринимательский проект. Исходные данные в таблице.

Исходные данные для решения задачи о финансовом потенциале предпринимательского проекта

Наименование	Обозначение	Значение
Характеристик условий привлечения финансовых ресурсов		
Сумма привлеченных средств ден. ед.	$K = C_F$	100
Стоимость привлеченных средств (%)	i	? (x)
Продолжительность использования, лет	t	7
Характеристика предпринимательского проекта		
Рентабельность проекта (%)	ρ	15
Время для создания мощностей, лет	T	2
Ставка налога на прибыль (%)	η_D	25
Фондоотдача проекта	φ	2,5

Задание 3.

По продукту Д определить анализ чувствительности по следующим факторам 6 объему и цене. Использовать исходные данные практического задания №6.

1. Определите анализ чувствительности по объему (от 20 000* до 60 000* шт. с шагом 8000) при остальных неизменных параметрах.

2. Определите анализ чувствительности по цене (от 900* до 1200* руб. с шагом 60) при остальных неизменных параметрах.

Сделайте вывод.

Исходные данные по проекту производства продукта Д

Показатели по продукту Д	Диапазон изменений	Наиболее вероятные значения (консервативный вариант)
Производственная программа, шт	20 000*- 60 000*	
Цена за единицу продукта, руб.	900*-1200*	
Сумма условно-переменных затрат на единицу продукции, руб.	730*-750*	
Сумма условно-постоянных	2500*	



расходов, тыс. руб.		
Годовая норма дисконта, %	8-15	10
Срок проекта, мес.	6-18	12
Инвестиции за 1-й год, тыс. руб.	10 000*	

Задание 4.

Рассчитайте величину плановой рентабельности проекта и срок окупаемости проекта для следующих условий.

Общая стоимость проекта – 20 000 000 руб.

Загрузка - рассчитано на 14 двухместных номеров (28 мест), 12 люксов (28-56 мест), 2 VIP люкса (4 –12 мест). В целом, по ценовой политике, усреднено для простоты расчетов, можно взять общее количество мест -96.

Средняя стоимость одного места-полный пансион (проживание, питание) в день – 2100 руб.

Учитывая сезонный характер эксплуатационного периода, а также необходимость понижающего коэффициента заполняемости –0.7, примем за количество рабочих дней в месяц

–20 дней.

Как правило, общая сумма себестоимости услуг, а также различные налоги и отчисления составляют не более 50% от суммы дохода.

Продолжительность практического занятия по теме:– 4 ч./ 0,5 ч.

Практическое занятие 9.

Вид практического занятия: Практическое занятие (устный и/или письменный экспресс- опрос по контрольным вопросам, практикующее упражнение)

Тема и содержание занятия: Планирование финансовых результатов деятельности

План занятия:

1. Задачи и содержание финансового плана предприятия (организации)
2. Характеристика и доходов и поступлений средств предприятия (организации)
3. Характеристика расходов и отчисления средств (организации)
4. Показатели финансового состояния предприятия (организации)

В процессе практического занятия проводится практикующие упражнения по выполнению расчетов в области финансового планирования и разбор конкретной ситуации «Формирование и распределение прибыли предприятия».

Цель занятия: способствовать приобретению теоретических знаний в области финансового планирования.

Практические навыки: формирование практических навыков и умений выполнения расчетов показателей финансового плана предприятия

Контрольные вопросы:

1. Методы планирования выручки предприятия.
2. Формирование эффективной политики по эксплуатации имущества предприятия.
3. Оценка экономической эффективности расширения производственных мощностей.
4. Оценка экономической эффективности реконструкции производственных мощностей.
5. Использование модели точки безубыточности для оценки долгосрочных планов предприятия.



6. Оценка предпринимательских рисков на предприятии.
7. Надежность производственных процессов на предприятии.
8. Оценка эффективности финансово-хозяйственной деятельности на предприятии.

Практикующие упражнения:

Задание 1.

Определить доходность финансовых ресурсов, направленных в фонд развития муниципального образования, если средства фонда передать кредитно-финансовому учреждению для обеспечения страхового запаса Центральному Банку России для обеспечения привлеченных денежных средств, направляемых на кредитование предпринимательских проектов.

Задание 2..

Построить линию безубыточности предприятия (условно-постоянные затраты 3 ед; условно-переменные затраты 1 ед; цена единицы готовой продукции – 2 ед.).

Задание 3.

Если стоимость основных фондов предприятия составляет 1000 единиц, то какой доход будет получать муниципальный бюджет от налога на имущество с этого предприятия.

Задание 4.

Во сколько раз уменьшится доля налога на имущество в цене единицы продукции, если фондоотдача увеличится вдвое

Задание 5.

Во сколько раз увеличится доля налога на имущество в цене единицы продукции, если фондоотдача уменьшится вдвое.

Задание 6.

Прибыль до налогообложения составляет 100 ед. Как изменится размер чистой прибыли, а также сумма налога на прибыль, если имущество составляет 10000 единиц, а продолжительность амортизации увеличить вдвое (например, с 5 до 10 лет)

Задание 7.

Определить область эффективной предпринимательской деятельности в следующих условиях действующей системы налогообложения (налог на имущество – 20%, налог на прибыль – 25%, налог на фонд оплаты труда – 50%, налог на имущество – 2%).

Задание 8.

Прибыль до налогообложения составляет 100 ед. Как изменится размер чистой прибыли предприятия, а также сумма налога на прибыль, если имущество предприятия составляет 10000 единиц, а продолжительность амортизации уменьшить вдвое (например, с 10 до 5 лет). Налог на имущество принять равным 2%.

Задание 9.

Определить долю чистой прибыли в цене единицы продукции, если фонд оплаты труда – 10%, материальные затраты – 20%, действующая система налогообложения: налог на выручку – 20%, налог на прибыль – 25%. Налог на имущество – 2%, налог на ФОТ – 50%.

Задание 10.

В фирме «Вектор» предусмотрен выпуск нового продукта Д. Рассчитайте по вариантам следующие виды прибыли: валовую, от продаж, до налогообложения, чистую. Проанализируйте полученные данные и сделайте вывод.

Исходные данные по проекту производства продукта Д

Показатели по продукту Д	Ед. изменения	1-й вариант оптимистический	2-й вариант консервативный	3-й вариант пессимистический
Производственная	шт.	60 000*	40 000*	20 000*



программа вы- пуска продукта				
Цена за единицу продукта	руб.	1200*	1050*	900*
Сумма условно- переменных за- трат на единицу продукции	руб.	730*	740*	750*
Сумма условно- постоянных рас- ходов	тыс. руб.	2500*		
Прочие доходы	тыс. руб.	800*	680*	520*
Прочие расходы	тыс. руб.	180*	200*	330*

Задание 11.

Рассчитать бюджет продаж издательства «Пегас» за 1 квартал по методу начисления и кассовому методу (см. таблицу).

Отдел маркетинга издательства «Пегас» сформировал портфель заказов на 1 квартал с разбивкой по месяцам: в январе объем продаж составит 15 000* экземпляров книги, в феврале- 17 000*, в марте – 20 000 экз.

Анализ статистических данных показал следующую картину:

- 65% оптовых покупателей оплату производят в том же месяце, когда книги отгружены;
- 33% постоянных оптовых покупателей счета оплатят в следующем месяце;
- 2% счетов скорее всего не будут оплачены вообще из-за недобросовестности или банкротстве дебиторов.

Объем продаж в декабре прошлого года составлял 1 400 000* руб., а остаток дебиторской задолженности на 1 января планового периода составляет 560 000* руб.

Бюджет продаж издательства «Пегас» на 1 квартал

Показатели	месяц			Итого за квар- тал
	январь	февраль	март	
Часть 1. Прогноз объема продаж и выручки (бюджет продаж по методу начисления)				
Объем продаж, ед				
Цена за едини- цу, руб.	100	105	110	
Выручка от продаж, руб.				
Часть 2. График ожидаемых поступлений денежных средств от покупателей и заказчиков (бюджет продаж по кассовому методу)				
Поступления в погашение де- биторской за- долженности (по состоянию на 01.01. доплано- вого периода), руб.				



Поступления денежных средств за проданную продукцию, руб.				
В январе				
В феврале				
В марте				
Итого денежных поступлений от покупателей и заказчиков, руб.				
Остаток непогашенной дебиторской задолженности на 31.03.				

Продолжительность практического занятия по теме:—6 ч. / 2 ч.

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы; перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

8.1. Основная литература

1. Бизнес-планирование: Учебник / Под ред. проф. Т.Г. Попадюк, В.Я. Горфинкеля - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2018. – ЭБС Znanium.com. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/950074>

2. Волков А.С., Марченко А.А. В67 Бизнес-планирование: Учеб. пособие. — М.: РИОР: ИНФРА-М, 2016. ЭБС Znanium.com. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/534877>

3. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: Научно-практическое пособие / Горбунов В. Л. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2018. ЭБС Znanium.com. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=924762>

8.2. Дополнительная литература

1. Инвестиционное бизнес-планирование: Учебное пособие / М.В. Чараева, Г.М. Лапицкая, Н.В. Крашениникова. - М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2014 - ЭБС Znanium.com. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=429037>

2. Бизнес-планирование: Учебное пособие/Романова М. В. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015. ЭБС Znanium.com. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/504797>

8.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Электронная библиотечная система Знаниум .com: <http://znanium.com/>
2. Научная электронная библиотека e-library: <http://www.e-library.ru/>
3. Единое окно доступа к образовательным ресурсам: <http://window.edu.ru/>



8.4. Перечень программного обеспечения, современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем

1. Microsoft Windows
2. Microsoft Office
3. Центральная база статистических данных (ЦБСД) Федеральной службы государственной статистики [профессиональная база данных]: <http://cbsd.gks.ru/>
4. База инвестиционных предложений Центра развития предпринимательства Московской области [профессиональная база данных]: <http://www.mspmo.ru/base/>
5. База данных о субъектах малого и среднего предпринимательства <https://ofd.nalog.ru/>
6. Государственная информационная система промышленности (МИНПРОМТОРГ РОССИИ): <https://gisp.gov.ru/>
7. Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС) [Электронный ресурс]: Интернет-портал Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС): <http://www.fedstat.ru/>
8. Национальная экономическая энциклопедия [информационно-справочная система]: <http://vocable.ru/>

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Процесс изучения дисциплины Бизнес-планирование предусматривает контактную (работа на лекциях и практических занятиях) и самостоятельную (самоподготовка к лекциям и практическим занятиям, подготовка и написание докладов с презентациями на заданные темы, выполнение расчетно-практических заданий, подготовка к текущему контролю и промежуточной аттестации, и др.) работу обучающегося.

В качестве основных форм организации учебного процесса по дисциплине Бизнес-планирование в предлагаемой методике обучения выступают лекционные и практические занятия (с использованием интерактивных технологий обучения), а так же самостоятельная работа обучающихся.

- лекции

Лекционное занятие является одной из основных системообразующих форм организации учебного процесса.

Лекция — учебное занятие, составляющее основу теоретического обучения и дающее систематизированные основы научных знаний по дисциплине, раскрывающее состояние и перспективы развития соответствующей области науки, концентрирующее внимание обучающихся на наиболее сложных, узловых вопросах, стимулирующее их познавательную деятельность и способствующее формированию творческого мышления.

Лекция представляет собой систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем - лектором учебного материала теоретического характера. Такое занятие представляет собой элемент технологии представления учебного материала путем логически стройного, систематически последовательного и ясного изложения.

Цель лекции – организация целенаправленной познавательной деятельности студентов по овладению программным материалом учебной дисциплины. Чтение курса лекций позволяет дать связанное, последовательное изложение материала в соответствии с новейшими данными науки, сообщить слушателям основное содержание предмета в целостном, систематизированном виде.

Лекция была и остаётся самой трудной формой преподавания, т.е. преподаватель выступает в нескольких ролях:

— учёного, рассматривающего явления и факты, анализирующих их;



- педагога, воспитывающего мировоззрение, нравственность, отношение к делу и пользующегося современными методами преподавания;
- оратора, пропагандирующего, убеждающего слушателей;
- психолога, чувствующего аудиторию в целом и каждого слушателя в отдельности.

Выбор форм, методов и приемов чтения лекций во многом зависит от специфики преподаваемой учебной дисциплины и состава академической аудитории. Для дисциплины Бизнес-планирование целесообразно использовать такой тип лекций как лекция-информация. Она ориентирована на изложение и объяснение студентам научной информации, подлежащей осмыслению и запоминанию. Это самый традиционный тип лекций в практике высшей школы.

Организационно-методической базой проведения лекционных занятий по дисциплине Бизнес-планирование является рабочая программа дисциплины.

Теоретические занятия (лекции) организуются по потокам, которые обычно объединяют несколько студенческих групп, учебные планы которых предусматривают изучение данной дисциплины.

Преподаватель, назначенный вести лекционные занятия в ближайшем семестре по дисциплине, обязан до начала этого семестра обновить имеющиеся учебно-методические материалы с учетом современных достижений соответствующей отрасли знаний. Обычно это выражается в переработке рабочей учебной программы дисциплины с рекомендацией новых литературных источников.

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

Порядок подготовки лекционного занятия:

- изучение требований программы дисциплины Бизнес-планирование;
- определение целей и задач лекции;
- разработка плана проведения лекции;
- подбор литературы (ознакомление с методической литературой, публикациями периодической печати по теме лекционного занятия);
- отбор необходимого и достаточного по содержанию учебного материала;
- определение методов, приемов и средств поддержания интереса, внимания, стимулирования творческого мышления студентов;
- написание конспекта лекции;
- моделирование лекционного занятия; осмысление материалов лекции, уточнение того, как можно поднять ее эффективность.

Порядок проведения лекционного занятия:

- вводная часть, знакомящая студентов с темой лекции, ее планом, целью и задачами, рекомендуемой литературой для самостоятельной работы;
- основная часть, раскрывающая тему лекции;
- заключительная часть, содержащая выводы и обобщения.

При подготовке к лекционному занятию преподавателю необходимо продумать план его проведения, содержание лекции, ознакомиться с новинками учебной и методической литературы, публикациями периодической печати по теме лекционного занятия. Следует найти и отобрать наиболее яркие примеры из отечественной и зарубежной практики с целью более глубокого и аргументированного обоснования тех или иных теоретических по-



ложений и выводов. Определить средства материально-технического обеспечения лекционного занятия и порядок их использования в ходе чтения лекции. Уточнить план проведения практического занятия по теме лекции.

На первом занятии по данной учебной дисциплине (вводная лекция) необходимо ознакомить студентов с порядком ее изучения, раскрыть место и роль дисциплины в системе наук, ее практическое значение, довести до студентов требования кафедры, ответить на возникшие у студентов вопросы.

В ходе лекционного занятия преподаватель должен назвать тему, план лекции, ознакомить студентов с перечнем основной и дополнительной литературы по теме занятия. Желательно дать студентам краткую аннотацию основных первоисточников. Во вступительной части лекции обосновать место и роль изучаемой темы в учебной дисциплине, раскрыть ее практическое значение. При проведении последующей лекции необходимо увязать ее тему с предыдущей, не нарушая логики изложения учебного материала.

Раскрывая содержание вопросов лекции в основной ее части, следует акцентировать внимание студентов на основных категориях, явлениях и процессах, особенностях их протекания. Раскрывать сущность и содержание различных точек зрения и научных подходов к объяснению тех или иных явлений и процессов.

Следует аргументировано обосновать собственную позицию по спорным теоретическим вопросам. Рекомендуется приводить примеры. Задавать по ходу изложения лекционного материала риторические вопросы и самому давать на них ответ. Это способствует активизации мыслительной деятельности студентов, повышению их внимания и интереса к материалу лекции, ее содержанию. Преподаватель должен руководить работой студентов по конспектированию лекционного материала, подчеркивать необходимость отражения в конспектах основных положений изучаемой темы, особо выделяя категорийный аппарат. Лекция должна содержать столько информации, сколько может быть усвоено аудиторией в отведенное время.

В заключительной части лекции необходимо сформулировать общие выводы по теме, раскрывающие содержание всех вопросов, поставленных в лекции. Объявить план очередного практического занятия, дать краткие рекомендации по подготовке к нему студентов. Определить место и время консультации студентам, пожелавшим выступить с докладами.

Преподаватель обязан учитывать посещаемость лекционных занятий студентами в соответствии с Учебно-тематическим рейтинг-планом дисциплины Бизнес-планирование. После каждого лекционного занятия необходимо сделать соответствующую запись в электронном журнале учета посещаемости занятий студентами на Учебном интерактивном портале сайта ФГБОУ ВО «РГУТИС», выяснить у старост учебных групп причины отсутствия студентов на занятиях.

Преподаватель обязан проводить лекционные занятия в строгом соответствии с годовым учебным графиком и утвержденным на его основе расписанием лекций.

Установочная лекция включает основной материал предмета, дает студентам общие установки на самостоятельное овладение содержанием дисциплины. Лекция такого типа, как правило, носит объяснительный характер. На них лектор обобщает современные представления об изучаемом объекте, акцентирует внимание студентов на нерешенных проблемах, высказывает собственную точку зрения, дает научный прогноз относительно дальнейшего исследования.

При чтении лекций по дисциплине Бизнес-планирование используются такие интерактивные формы как **проблемные лекции**, когда происходит введение нового знания через проблемность вопроса.



- практические занятия

Практические занятия – одна из форм учебного занятия, направленная на развитие самостоятельности учащихся и приобретение умений и навыков. Данные учебные занятия углубляют, расширяют, детализируют полученные на лекции знания.

Организационно-методической базой проведения практических занятий по дисциплине Бизнес-планирование является рабочая программа дисциплины.

Цель практических занятий - формирование практических умений профессиональных (выполнять определенные действия, операции, необходимые в профессиональной деятельности) или учебных (выполнять практические задания по дисциплине и др.), необходимых в последующей учебной деятельности.

Практические занятия организуются по группам, предполагают предварительную подготовку студентов по плану практических занятий. Активное участие в практических занятиях способствует более глубокому пониманию предмета и одновременно является одной из форм подведения итогов самостоятельной работы студентов.

Порядок подготовки практического занятия:

- изучение требований программы дисциплины;
- формулировка цели и задач практического занятия;
- разработка плана проведения практического занятия;
- отбор содержания практического занятия (подбор типовых и нетиповых тестовых и практических заданий, вопросов);
- обеспечение практического занятия методическими материалами, техническими средствами обучения;
- определение методов, приемов и средств поддержания интереса, внимания, стимулирования творческого мышления студентов, моделирование практического занятия.

При подготовке к практическому занятию преподавателю необходимо уточнить план его проведения, продумать формулировки и содержание вопросов, выносимых на обсуждение, ознакомиться с новыми публикациями по теме.

Порядок проведения практического занятия:

1. Вводная часть:

- сообщение темы и цели занятия;
- актуализация теоретических знаний, необходимых для практической деятельности.

2. Основная часть:

- разработка алгоритма проведения практического занятия;
- проведение инструктажа студентов по этапам выполнения практических заданий;
- ознакомление со способами фиксации полученных результатов выполнения практических заданий;
- проведение практических работ.

3. Заключительная часть:

- обобщение и систематизация полученных результатов;
- подведение итогов практического занятия и оценка работы студентов.

В ходе практического занятия во вступительном слове необходимо раскрыть теоретическую и практическую значимость темы, определить порядок проведения занятия, время на обсуждение каждого вопроса. Дать возможность выступить всем желающим, а также предложить выступить тем студентам, которые по тем или иным причинам пропустили лекционное занятие или проявляют пассивность. Целесообразно в ходе обсуждения



учебных вопросов задавать выступающим студентам и аудитории дополнительные и уточняющие вопросы с целью выяснения их позиций по существу обсуждаемых проблем.

В заключительной части практического занятия следует подвести его итоги: дать объективную оценку выступлений каждого студента и учебной группы в целом. Раскрыть положительные стороны и недостатки проведенного практического занятия. Ответить на вопросы студентов. Назвать тему очередного занятия.

Для формирования профессиональных умений и навыков, активизации познавательной деятельности студентов в процессе вузовского обучения наряду с традиционными методами, необходимо использовать активные методы обучения.

На практических занятиях по дисциплине Бизнес-планирование проводится устный и/или письменный экспресс-опросы по контрольным вопросам по темам дисциплины, выполнение практикующих упражнений, используется метод кейс-стади.

Преподаватель обязан учитывать посещаемость практических занятий студентами и оценивать их ответы, активность и выступления в баллах в соответствии с Учебно-тематическим рейтингом-планом дисциплины Бизнес-планирование. После каждого практического занятия необходимо сделать соответствующую запись в электронном журнале учета посещаемости занятий студентами на Учебном интерактивном портале сайта ФГБОУ ВО «РГУТИС», выяснить у старост учебных групп причины отсутствия студентов на занятиях.

- самостоятельная работа обучающихся

Целью самостоятельной работы студентов при изучении дисциплины Бизнес-планирование является овладение фундаментальными знаниями, профессиональными умениями и навыками по профилю дисциплины, опытом творческой, аналитической и исследовательской деятельности.

Задачами самостоятельной работы студентов при изучении дисциплины Бизнес-планирование являются:

- систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических умений студентов;
- углубление и расширение теоретических знаний;
- формирование умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию и специальную литературу;
- развитие познавательных способностей и активности студентов: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности;
- формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации;
- развитие исследовательских умений;
- использование материала, собранного и полученного в ходе самостоятельных занятий на практических занятиях, для эффективной подготовки к текущей и промежуточной аттестации.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося.

В ходе самостоятельной работы, планируемой по учебной дисциплине, студент должен:

- освоить теоретический материал по изучаемой дисциплине (освоение лекционного курса, а также освоение отдельных тем, отдельных вопросов тем, отдельных положений и т.д.);
- закрепить знание теоретического материала, используя необходимый инструментальный практическим путем (подготовка докладов с презентациями, выполнение расчетно-практических работ, домашних заданий);



- научиться применять полученные знания и практические навыки для анализа ситуации и выработки правильного решения (подготовка к практическим занятиям в интерактивных формах;

- применить полученные знания и умения для формирования собственной позиции.

Формы самостоятельной работы

При изучении каждой темы дисциплины Бизнес-планирование организация самостоятельной работы студентов представляет единство двух взаимосвязанных форм:

1. Внеаудиторная самостоятельная работа.

Виды внеаудиторной самостоятельной работы студентов разнообразны: подготовка докладов с презентациями на заданные темы, выполнение заданий, домашних заданий, подготовка к участию в научно-практических конференциях, олимпиадах и др.

2. Контактная самостоятельная работа, которая осуществляется под непосредственным руководством преподавателя.

При изучении дисциплины Бизнес-планирование как и любой другой дисциплины, можно выделить три направления самостоятельной работы студентов:

1 направление - самостоятельная работа, обеспечивающая подготовку к аудиторным занятиям, подготовка докладов с презентациями. Результаты этой подготовки проявляются в активности студентов на занятиях, правильном решении типовых расчетно-практических работ, качественном уровне подготовленных докладов с презентациями и успешном прохождении текущего контроля и промежуточной аттестации.

2 направление - поисково-аналитическая работа, в которую входят виды самостоятельной работы студентов, направленные на углубление и закрепление знаний студента, развитие аналитических навыков по проблематике демографической пол. Результаты этой подготовки проявляются в качественном уровне выполнения контрольных расчетно-практических работ, домашних заданий, группового проекта.

3 направление – научная работа, включающая такие виды самостоятельной работы студентов, как подготовка докладов для выступления на студенческих научных конференциях, подготовка и написание статей в сборники научных трудов и т.д.

Первые два направления самостоятельной работы студентов являются обязательными для всех студентов. Виды самостоятельной работы из третьей группы выполняются студентами по выбору и в соответствии с их пожеланиями.

С учётом целей и задач учебной дисциплины Бизнес-планирование можно предусмотреть следующие направления и виды самостоятельной работы студентов, представленные в таблице.

Направления и виды СРО

Направления самостоятельной работы студентов	Виды самостоятельной работы студентов
1. Самостоятельная работа, обеспечивающая подготовку к аудиторным занятиям, подготовку к текущему контролю и промежуточной аттестации	1.1. Работа с конспектом лекций 1.2. Работа над учебным материалом, в том числе учебниками, первоисточниками, дополнительной литературой, предусмотренной рабочей программой дисциплины и конспектом лекций 1.3. Подготовка к ответам на контрольные вопросы 1.4. Подготовка докладов с презентациями 1.5. Подготовка к текущему контролю 1.6. Подготовка к промежуточной аттестации в форме экзамена
2. Поисково-аналитическая работа	2.1. Поиск (подбор), обзор и анализ нормативной, правовой, справочной документации, специальной и научной литературы и элек-

	тронных источников информации по проблематике дисциплины 2.2. Выполнение контрольных практических работ 2.3. Выполнение группового проекта по заданным темам
3. Научная работа	3.1. Подготовка сообщений и докладов к научной студенческой конференции 3.2. Подготовка и написание статей в сборники научных трудов

10. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю):

Учебные занятия по дисциплине «Бизнес-планирование» проводятся в следующих оборудованных учебных кабинетах:

Вид учебных занятий по дисциплине	Наименование оборудованных учебных кабинетов, объектов для проведения практических занятий с перечнем основного оборудования
Занятия лекционного типа, групповые и индивидуальные консультации, текущий контроль, промежуточная аттестация	учебная аудитория, специализированная учебная мебель ТСО: видеопроjectionное оборудование/переносное видеопроjectionное оборудование доска
Занятия семинарского типа	учебная аудитория, специализированная учебная мебель ТСО: видеопроjectionное оборудование/переносное видеопроjectionное оборудование доска учебная аудитория, специализированная учебная мебель ТСО: Видеопроjectionное оборудование Плакаты, стенды Доска учебная аудитория, специализированная учебная мебель ТСО: Видеопроjectionное оборудование Интерактивная доска
Самостоятельная работа обучающихся	помещение для самостоятельной работы, специализированная учебная мебель, ТСО: видеопроjectionное оборудование, автоматизированные рабочие места студентов с возможностью выхода в информационно-телекоммуникационную сеть "Интернет", доска; Помещение для самостоятельной работы в читальном зале Научно-технической библиотеки университета, специализированная учебная мебель автоматизированные рабочие места студентов с возможностью выхода информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет», интерактивная доска