

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

Обнинский институт атомной энергетики –

филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования

«Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

(ИАТЭ НИЯУ МИФИ)

ОТДЕЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК (О)

Одобрено на заседании

Учёного совета ИАТЭ НИЯУ МИФИ

Протокол №23.4 от 24.04.2023

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ

название дисциплины

для студентов направления подготовки

38.03.02 Менеджмент

код и название направления подготовки

образовательная программа

Цифровой маркетинг и цифровая логистика

Форма обучения: очная

г. Обнинск 2023 г.

1. Цели и задачи освоения дисциплины

Цель дисциплины – формирование у студентов системы базовых знаний по теории, методологии и методам бизнес-планирования, а также практических навыков разработки бизнес-планов и оценки экономической эффективности реализации бизнес-идей для организаций различной отраслевой и ведомственной принадлежности.

Задачи дисциплины:

- дать студентам представление о современных технологиях бизнес-планирования и типовых методиках разработки бизнес-плана;
- сформировать целостное понимание сути и принципов бизнес-планирования;
- сформировать систему практических навыков разработки бизнес-планов для различных этапов и целей организационного развития;
- охарактеризовать основные технологии бизнес-планирования, методики разработки отдельных разделов бизнес-планов и подходы к оценке экономической эффективности проекта;
- сформировать у студентов практические навыки разработки бизнес-планов для различных целей организационного развития, в т.ч. – для создания нового или модернизации существующего бизнеса;
- охарактеризовать технологии выбора, анализа, оценки и формализации бизнес-идей;
- подготовить студентов к практической деятельности по сбору, обработке и анализу информации о факторах внешней и внутренней среды организации для принятия управленческих решений;
- сформировать у студентов представление о построении эффективной внутренней информационной системы организации для сбора информации с целью принятия решений, планирования деятельности и контроля;
- сформировать навыки планирования деятельности организации и ее отдельных структурных подразделений.
- выработать навыки формирования и корректировки организационной стратегии и тактики на основе расчетных экономических показателей и/или поведения экономических агентов;

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы (далее – ОП) бакалавриата

Дисциплина реализуется в рамках части, формируемой участниками образовательных отношений, и относится к профессиональному модулю.

Для освоения дисциплины необходимы компетенции, сформированные в рамках изучения следующих дисциплин: «Микроэкономика», «Макроэкономика», «Мировая экономика и международные экономические отношения», «Правоведение», «Ценообразование», «Финансовый менеджмент».

В частности, по итогам изучения дисциплины «Микроэкономика» студент должен знать особенности различных рынков, основные виды издержек

организации, организационно-правовые формы ведения бизнеса в России и за рубежом.

Итогом изучения дисциплины «Правоведение» должна быть способность студента ориентироваться в справочно-правовых системах «Консультант-Плюс» и «Гарант», знание правовых основ функционирования различных организационно-правовых форм бизнеса, а также знание основных федеральных законов, регламентирующих финансовые правоотношения.

По результатам изучения дисциплины «Макроэкономика» студент должен знать особенности и основные направления кредитно-денежной политики РФ, основные направления валютной политики, тенденции занятости и т.п.

По итогам изучения курса «Мировая экономика и международные экономические отношения» у студента должны быть сформированы знания об особенностях международной финансовой системы, деятельности основных финансовых организаций, их компетенциях, специфике функционирования глобальных рынков капитала и т.п.

Для освоения дисциплины необходимы также компетенции, сформированные в рамках изучения следующих дисциплин: «Маркетинг», «Менеджмент», «Основы проектной деятельности», «Финансы и кредит».

Дисциплины и/или практики, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее: «Интернет-маркетинг», «Стратегический менеджмент», «Сбытовая логистика», «Маркетинговые исследования», «Управление изменениями», производственная (преддипломная) практика, итоговая государственная аттестация (защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты).

Дисциплина изучается на 4 курсе в 7 семестре.

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В результате освоения ОП бакалавриата обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине:

Коды компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
ОПК-4	Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	З-ОПК-4 Знать: подходы к построению разделов бизнес-плана, методы идентификации предпринимательских рисков У-ОПК-4 Уметь: выявлять новые рыночные ниши В-ОПК-4 Владеть: технологиями разработки бизнес-планов проектов и направлений бизнеса
ПК-1	Способен владеть навыками принятия управленческих решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций при внедрении технологических, продуктовых инноваций или организационных изменений в условиях глобализации мировой экономики	З-ПК-1 Знать: факторы, влияющие на принятие решений; направления инноваций У-ПК-1 Уметь: в зависимости от целей инновационного развития организации, спроектировать и обеспечить принятие решений в управлении операционной (производственной) деятельностью компании В-ПК-1 Владеть: методами разработки и принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельности организаций и правила их применения, в том числе при управлении изменениями
ПК-4.1	Способен проводить маркетинговые исследования	З-ПК-4.1 знать принципы маркетинга, методы маркетинговых исследований У-ПК-4.1 уметь проводить интервью и опросы В-ПК-4.1 владеть навыками составления портрета потребителя, обработки ответов в ходе интервью и опроса

4. Воспитательный потенциал дисциплины

Направления / цели воспитания	Задачи воспитания (код)	Воспитательный потенциал дисциплин
Профессиональное воспитание	- формирование творческого инженерного мышления, навыков организации коллективной проектной деятельности (B22)	1. Использование воспитательного потенциала дисциплины «Бизнес-планирование» для развития навыков коммуникации, командной работы и лидерства, творческого инженерного мышления, стремления следовать в профессиональной деятельности нормам поведения, обеспечивающим нравственный характер трудовой деятельности и неслужебного поведения, ответственности за принятые решения через подготовку групповых курсовых работ и практических заданий, решение кейсов, прохождение практик и подготовку ВКР. 2. Использование воспитательного потенциала дисциплины «Бизнес-планирование» для: - формирования производственного коллективизма в ходе совместного решения как модельных, так и практических задач, а также путем подкрепления рационально-технологических навыков взаимодействия в проектной деятельности эмоциональным эффектом успешного взаимодействия, ощущением роста общей эффективности при распределении проектных задач в соответствии с сильными компетентностными и эмоциональными свойствами членов проектной группы.

Организация интерактивных мероприятий и реализация специализированных заданий с воспитательным и социальным акцентом:

1. Организация научно-практических конференций, круглых столов, встреч с выдающимися учеными и ведущими представителями отраслей.
2. Участие в студенческих олимпиадах и студенческих конкурсах, конкурсах профессионального мастерства, в том числе по стандартам WorldSkills, студенческих научных обществах и объединениях, летних школах. Выполнение проектов в составе научно-тематических групп
3. Участие в подготовке публикаций в международных и отечественных журналах.

5. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с

преподавателем (по видам занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Вид работы	Форма обучения: очная
	Семестр: 7
	Количество часов на вид работы:
Контактная работа обучающихся с преподавателем	
Аудиторные занятия (всего)	32
В том числе:	
<i>Лекции</i>	16
<i>практические занятия</i> <i>(из них в форме практической подготовки)</i>	16 (16)
<i>лабораторные занятия</i>	-
Промежуточная аттестация	
В том числе:	
<i>зачет</i>	-
<i>экзамен</i>	-
Самостоятельная работа обучающихся	
Самостоятельная работа обучающихся (всего)	76
Всего (часы):	108
Всего (зачетные единицы):	3

Контактная внеаудиторная работа обучающихся с преподавателем проводится в следующих формах:

1. индивидуальная работа обучающихся с преподавателем: по графику консультаций преподавателя во внеучебное время (в т.ч. в online-формате);
2. групповая или индивидуальная работа обучающихся с преподавателем: по графику консультаций преподавателя во внеучебное время (в т.ч. в online-формате);
3. подготовка доклада к «круглому столу»: результаты обсуждаются и заслушиваются в рамках семинарских занятий, консультации по написанию проводятся во внеучебное время по графику консультаций преподавателя (в т.ч. в online-формате);
4. подготовка бизнеса-плана по самостоятельно выбранной и сформулированной бизнес-идее: результаты обсуждаются и заслушиваются в рамках семинарских занятий, консультации по написанию проводятся во внеучебное время по графику консультаций преподавателя (в т.ч. в online-формате);
5. подготовка к участию в деловой игре и решению кейсов: результаты обсуждаются и заслушиваются в рамках семинарских занятий, консультации по написанию проводятся во внеучебное время по графику консультаций преподавателя (в т.ч. в online-формате);

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

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

Неделя	Наименование раздела / темы дисциплины	Виды учебной работы в часах				
		Очная форма обучения				
		Лек	Пр	Лаб	Внеауд	СРО
1-3	I Теоретические основы бизнес-планирования					
1	1.1 Организационные цели и планирование	2	2			2
1-2	1.2 Сущность бизнес-планирования и основные этапы разработки бизнес-плана	2	2			2
2-3	1.3 Структура и содержание основных разделов бизнес-плана	3	4			2
	Итого по разделу I:	7	8			6
4	II Основные разделы бизнес-плана					
4	2.1 Резюме бизнес-плана и описание компании	1	2			3
4-5	2.2 Анализ рыночной ситуации	4	6			4
5-6	2.3 План маркетинга и план продаж	4	5			4
6-7	2.4 План производства	3	5			4
7-9	2.5 Организационный план	2	2			2
9-10	2.6 Финансовый план	4	6			6
10-11	2.7 Оценка экономической эффективности проекта и его рисков	4	4			4
12	2.8 Презентация проекта для заинтересованных сторон	3	3			2
	Итого по разделу II:	25	33			29
12-13	«Круглый стол»		2			4
14-15	«Деловая игра»		3			4
15-16	Решение кейсов		2			4
	Индивидуальное домашнее задание					17
	Всего:	16	16			76

Прим.: Лек – лекции, Пр – практические занятия / семинары, Лаб – лабораторные занятия, Внеауд – внеаудиторная работа, СРО – самостоятельная работа обучающихся

6.2. Содержание дисциплины, структурированное по разделам (темам)

Лекционный курс

Нед еля	Наименование раздела /темы дисциплины	Содержание
1-2	I Теоретические основы бизнес-планирования	
1	Организационные цели и планирование	Предпринимательство и бизнес-планирование, роль и место в экономике. Содержание предпринимательской деятельности. Классификация предпринимательской деятельности. Объекты бизнеса. Планирование как инструмент для обеспечения динамичного развития бизнеса. Необходимость определения организационных целей. Процесс определения организационных целей. Понятие и содержание бизнес-планирования. Целеполагание и критерии SMART. Характеристики эффективных целей. Управление по целям. Формальное и неформальное планирование. Уровни управления и планирование.
1	Сущность бизнес-планирования и основные этапы разработки бизнес-плана	Бизнес-план и его роль в системе управления предприятием. Бизнес-идея как инновационная основа бизнес – планирования. Цели бизнес-планирования, задачи, исполнители. Виды бизнес-планов. Функции и принципы бизнес-планирования. Инициирование. Прогнозирование. Оптимизация. Координация и интеграция. Безопасность управления. Упорядочение. Контроль. Воспитание и обучение. Документирование. Внутренние и внешние функции бизнес-планов. Заказчики и разработчики бизнес-планов. Отличие бизнес-планов от других плановых документов. Алгоритм действий по разработке бизнес-плана. Этапы разработки бизнес-плана и их характеристика.
1-2	Структура и содержание основных разделов бизнес-плана	Состав бизнес-плана. Классификация бизнес-планов. Методы бизнес-планирования. Понятие и роль бизнес-планирования в современных рыночных условиях. Схемы организации работ по составлению бизнес-планов: сверху вниз, снизу вверх, круговым способом. Методики бизнес-планирования. Последовательность бизнес-процессов в ходе разработки бизнес-плана. Типовая структура документа и возможности ее изменения. Оформление и стиль бизнес-плана.

Нед еля	Наименование раздела /темы дисциплины	Содержание
		Информационное и программное обеспечение бизнес-планирования. Законодательные основы при разработке бизнес-плана. Содержание основных разделов бизнес-плана: резюме, маркетинговый план, план продаж, анализ рыночной среды, производственный и организационный план, финансовый план и оценка рисков
3-16	II Основные разделы бизнес-плана	
3-4	Резюме бизнес-плана и описание компании	Краткое содержание основных разделов бизнес-плана, согласно различным предлагаемым методикам бизнес-планирования. Титульный лист бизнес-плана. Оглавление. Резюме. Важность резюме. Особенности структуры резюме бизнес-плана нового и действующего бизнеса. Примерная форма резюме. Типичные ошибки составления резюме.
5-6	Анализ рыночной ситуации	Общее описание рынка и его целевых сегментов. Методы оценки ёмкости рынка. Источники информации для оценки ёмкости рынка. Прогноз конъюнктуры рынка. Общее описание организации. Анализ отрасли: ключевые вопросы и комментарии. Применение PEST-анализа для изучения и оценки внешней среды организации. Анализ конкурентов. Модель пяти сил конкуренции Портера. Цели компании, их соответствие выбранной конкурентной стратегии. Продукты и услуги: основные характеристики, конкурентные преимущества. SWOT-анализ и типичные ошибки его проведения.
7-8	План маркетинга и план продаж	Стратегический маркетинг: анализ рыночных потребностей и рыночного потенциала, сегментация рынка, разработка стратегии маркетинга. Оперативный маркетинг: выбор целевого сегмента, разработка плана маркетинга с применением инструментов marketing-mix, прогноз объемов продаж, разработка бюджета маркетинга, реализация плана маркетинга и контроль его выполнения. Товарная политика фирмы. Ассортиментная политика фирмы. Разработка и внедрение новой продукции. Ценовая политика фирмы. Ценовая стратегия предприятия. Выбор метода ценообразования. Сбытовая политика предприятия. Система товародвижения.

Нед еля	Наименование раздела /темы дисциплины	Содержание
		Особенности составления бюджета маркетинга. Потребительские сегменты и «портрет» покупателя.
9-11	План производства	Технология производства. Контроль производственного процесса. Система охраны окружающей среды. Производственная программа. Производственные мощности и их развитие. Прогноз затрат. Разработка калькуляции себестоимости изготовления продукта. Формирование производственной себестоимости продукции. Определение потребности в ресурсах: помещение, производственные мощности, оборудование, производственный персонал. Планирование потребности в оборотных средствах. Поставщики. Технологии и схемы производственных потоков. Календарный план, увязывающий работы, исполнителей и сроки выполнения.
11-12	Организационный план	Организационная схема управления предприятием; организация координирования и взаимодействия служб и подразделений предприятия. Требования, предъявляемые к топ – менеджменту. Характеристики управленческого персонала с позиций возраста, образования, занимаемой должности, опыта, прав полномочий и др. Персонал предприятия, не связанный с управлением: потребность в кадрах по профессиям, квалификационные требования, форма привлечения к труду; режим труда.
12-14	Финансовый план	Долгосрочное и краткосрочное финансовое планирование. Финансово-экономические показатели деятельности организации. Доход от основной деятельности и его планирование. Планирование прибыли и ее распределение. Оценка финансового состояния организации. Планирование основных финансовых показателей. Структура финансового плана: прогноз о прибылях и убытках, прогноз денежных поступлений и выплат, балансовый прогноз. Особенности планирования денежных поступлений и выплат. График достижения безубыточности.
14-15	Оценка экономической эффективности проекта	Расчет сроков окупаемости. Определение потребности в инвестициях и источников их

Нед еля	Наименование раздела /темы дисциплины	Содержание
	и его рисков	финансирования. Прогноз показателей финансового состояния. Понятие и виды рисков в бизнесе. Оценка риска. Общие методы анализа риска. Методы анализа рисков инвестиционных проектов. Страхование рисков. Параметры оценки экономической эффективности проекта: NPV, IRR, ARR, простой и дисконтированный срок окупаемости.
15- 16	Презентация проекта для заинтересованных сторон	Методы проведения экспертизы бизнес-планов. Выявление проблемных точек и недостатков. Рекомендации по совершенствованию бизнес-плана. Анализ типичных ошибок в бизнес-планировании. Требования к оформлению и презентации бизнес-плана. Подготовка уникального торгового предложения (УТП) и коммерческого предложения (КП)

Практические/семинарские занятия

Нед еля	Наименование раздела /темы дисциплины	Содержание
1-3	I Теоретические основы бизнес-планирования	
1	Организационные цели и планирование	Планирование как способ организации экономики. Роль и место планирования в управлении предприятием. Планирование как наука и вид экономической деятельности. Сущность и структура объектов планирования. Предмет планирования. Временные границы планирования. Два аспекта планирования: общеэкономический и управленческий. Необходимость и возможность и планирования в организации. Бизнес как объект планирования. Сравнительный анализ традиционной системы планирования и бизнес-планирования. Проблемы применения бизнес-планирования в России. Планирование как инструмент для обеспечения динамичного развития бизнеса. Типы планирования и виды планов. Принципы планирования. Постановка организационных целей. Критерии SMART. Экономический механизм управления предприятия. Система планов: перспективное, среднесрочное, текущее планирование. Бизнес-план предприятия.

Нед еля	Наименование раздела /темы дисциплины	Содержание
1-2	Сущность бизнес-планирования и основные этапы разработки бизнес-плана	Бизнес-план и его роль в системе управления предприятием. Бизнес-идея как инновационная основа бизнес – планирования. Цели бизнес-планирования, задачи, исполнители. Виды бизнес-планов. Функции и принципы бизнес-планирования. Инициирование. Прогнозирование. Оптимизация. Координация и интеграция. Безопасность управления. Упорядочение. Контроль. Воспитание и обучение. Документирование. Функции бизнес – планов: внутренние и внешние. Заказчики и разработчики бизнес-планов. Отличие бизнес-планов от других плановых документов. Алгоритм действий по разработке бизнес-плана. Этапы разработки бизнес-плана и их характеристика. Информационное и программное обеспечение бизнес-планирования. COMFAR – методика ЮНИДО. Продукты компании «Про-Инвест-Консалтинг» - «Project Expert». Продукты компании «ИНЭК» - «Аналитик» и «Инвестор». Продукты компании «Альт-Инвест». Характеристики программных продуктов для разработки бизнес-планов, их преимущества и недостатки.
2-3	Структура и содержание основных разделов бизнес-плана	Роль и место бизнес-планов в системе внутрифирменного планирования. Понятие бизнес-плана, его функции и предназначение. Классификация бизнес-планов в зависимости от объектов планирования. Основные отличия бизнес-планов от стратегических планов и технико-экономического обоснования (ТЭО). Методики бизнес-планирования. Последовательность бизнес-процессов в ходе разработки бизнес-плана. Типовая структура документа и возможности ее изменения. Оформление и стиль бизнес-плана. Последовательность бизнес-процессов в ходе разработки бизнес-плана. Законодательные основы при разработке бизнес-плана. Резюме – основное назначение и содержание. Ситуация в настоящее время – назначение, ключевые вопросы. Характеристика объекта бизнеса – назначение раздела и ключевые вопросы. Исследование и анализ рынка –

Нед еля	Наименование раздела /темы дисциплины	Содержание
		назначение раздела и ключевые вопросы. Организационный план - назначение раздела и ключевые вопросы. Персонал и управление - назначение раздела и ключевые вопросы. План производства - назначение раздела и ключевые вопросы. План маркетинговых действий - назначение раздела и ключевые вопросы. Потенциальные риски - назначение раздела и ключевые вопросы. Финансовый план -назначение раздела и ключевые вопросы. Инвестиционный план - назначение раздела и ключевые вопросы. Содержание приложений. Специфика бизнес-планов предприятий торговли. Специфика бизнес-плана при строительстве объекта недвижимости. Разработка бизнес-плана на продолжение деятельности. Бизнес-план финансового оздоровления предприятия. Правовые аспекты процедуры банкротства. Структура бизнес-плана финансового оздоровления предприятия. Показатели для анализа финансового состояния предприятия. План мероприятий по финансовому оздоровлению предприятия. Значение бизнес-плана для начинающего предпринимателя. Содержание плана и исходные данные для его разработки. Выбор сферы деятельности и правовой формы предпринимательской деятельности. Экономический расчет бизнес-операции. Формирование финансовой части бизнес-плана.
4-16	II Основные разделы бизнес-плана	
4-5	Резюме бизнес-плана и описание компании	Требования к содержанию титульного листа, меморандум конфиденциальности. Роль резюме как раздела бизнес-плана. Содержание резюме. Цель и задачи бизнес плана. Источники внутренней информации, позволяющие разрабатывать бизнес-план. Организационно-правовая форма предприятия. Описание предприятия, его специализация. Понятие предпринимательской идеи. Внешние стимулы и внутренние побудительные силы, основные субъективные факторы возникновения предпринимательских идей. Основные источники предпринимательских ценностей. Фазы отбора,

Нед еля	Наименование раздела /темы дисциплины	Содержание
		оценки и реализации предпринимательских идей в бизнес-плане. Миссия и цели предприятия. Классификация целей. Структуризация целей и построение «Дерева целей». Основные внешние и внутренние факторы развития предприятия. Содержание резюме и типовые ошибки его написания. Краткое содержание основных разделов бизнес-плана, согласно различным предлагаемым методикам бизнес-планирования. Уникальность бизнеса. Планируемая стратегия фирмы: вход на рынок или его развитие через анализ факторов, условий, слабых мест в действиях конкурентов. Описание отрасли экономической деятельности и рынка сбыта, его структуры, емкости, темпов роста. Анализ конкурентных преимуществ собственного бизнеса. Прогноз финансовых результатов. Требуемая сумма инвестиций. Особенности структуры резюме бизнес-плана нового и действующего бизнеса. Примерная форма резюме.
5-6	Анализ рыночной ситуации	Прогноз конъюнктуры рынка. Современное состояние и тенденции макроэкономических процессов в инвестиционной сфере. Прогноз коммерческой деятельности анализируемых фирм-конкурентов. Общая стратегия маркетинга: рыночная стратегия бизнеса, описание и анализ особенностей потребительского рынка, влияние внешних факторов на объем и структуру сбыта. Методы анализа внутренней и внешней среды бизнеса. Методики SWOT-анализа, PEST-анализа. Методы оценки внутренней среды бизнеса. Конкурентный анализ. Построение бизнес-модели (подход А.Остервальдера). Сильные и слабые возможности бизнеса, возможности и угрозы среды для реализации бизнес-идеи
7	План маркетинга и план продаж	Анализ продаж за предшествующий период (для существующего бизнеса). Анализ эластичности спроса по цене и доходу. Сегментация рынка. Определение емкости рынка. Параметры TAM, SAM, SOM, PAM. Прогноз развития рынка. Планирование ассортимента. Оценка конкурентоспособности товара. Планирование

Нед еля	Наименование раздела /темы дисциплины	Содержание
		цены. Прогнозирование величины продаж. Маркетинговые стратегии. Разработка собственной ценовой политики фирмы, а также сравнение с ценовой стратегией конкурентов. Анализ системы ценовых скидок как инструмента стимулирования реализации. Сравнительный анализ эффективности методов реализации. Структура собственной торговой сети. Политика по послепродажному обслуживанию и предоставление гарантий. Реклама и продвижение товара на рынок. Выбор средств продвижения бизнес-идеи.
8	План производства	Выбор места размещения предприятия. Производственный процесс и его обеспечение. Оценка потребности в производственных мощностях. Расчет производственной мощности. Развитие производственных мощностей за счет приобретения и аренды. Структура и показатели производственной программы. Формирование портфеля заказов. Планирование необходимого объема материальных, энергетических и трудовых ресурсов. Расчёт себестоимости продукции. Планирование сметы затрат на производство продукции. Производственный цикл. Анализ выполнения плана производства. Анализ портфеля заказов.. Планирование выпуска продукции. Планирование выполнения производственной программы. Собственность и ее роль в организации бизнеса. Организационно-правовые формы предпринимательства в соответствии с Гражданским кодексом РФ. Экономическое обоснование создания, реорганизации предприятия. Оценка необходимости аутсорсинга и аутстаффинга. Оценка возможности и целесообразности применения лизинга.
9	Организационный план	Организационная структура предприятия. Планирование организационной структуры: требования, принципы и факторы, определяющие оргструктуру предприятия. Преимущества и недостатки оргструктур управления. Этапы разработки проекта структуры предприятия. План организационных мероприятий. Использование графических приемов организационного

Нед еля	Наименование раздела /темы дисциплины	Содержание
		планирования. Сведения о ключевых менеджерах и владельцах. Планирование потребности в персонале. Кадровая политика и развитие персонала. Планирование трудоемкости производственной программы. Состав средств на оплату труда. Анализ фонда заработной платы. Планирование фонда заработной платы. Распределение ролей в команде.
10- 11	Финансовый план	Финансы предпринимательской организации. Управление финансами: финансовый механизм, финансовые методы, финансовые ресурсы, финансовые рычаги. Оценка эффективности предпринимательской деятельности: принципы и методы. Цели, задачи и функции финансового планирования. Содержание финансового плана. Анализ финансового положения. Планирование доходов и поступлений. Планирование расходов и отчислений. Привлечение кредитов и анализ их эффективности. Источники финансирования ресурсов предприятия и их соотношение. Анализ эффективности инвестиций. Срок полного возврата вложенных средств и получение дохода от них. Составление графика безубыточности по материалам бизнес-плана. Баланс доходов и расходов фирмы. Структура финансового плана: прогноз о прибылях и убытках, прогноз денежных поступлений и выплат, балансовый прогноз. Особенности планирования денежных поступлений и выплат. График достижения безубыточности. Стратегия финансирования. Возможности привлечения финансовых средств. Отчет о движении денежных средств (Cash-Flow).
12- 13	Оценка экономической эффективности проекта и его рисков	Причины возникновения рисков. Классификация рисков. Гарантии инвесторам. Хозяйственный риск: сущность, место и роль в планировании. Внешние и внутренние риски. Определение источников рисков и вероятности их возникновения. Классификация рисков: маркетинговые риски, технологические риски, финансовые риски, политические и правовые риски, строительные риски и др. Разработка мер по снижению рисков и потерь. Программа

Нед еля	Наименование раздела /темы дисциплины	Содержание
		страхования от рисков. Показатели риска и методы его оценки. Методы снижения риска: страхование, поручительство, распределение риска, резервирование средств. План окупаемости проекта, критерии и показатели эффективности бизнес-плана. Укрупненный план-баланс. Обоснование ставки дисконтирования. Расчет чистой приведенной стоимости (NPV) и внутренней нормы доходности (IRR). Социальная, бюджетная, экологическая эффективность. Оценка рисков инвестиционной привлекательности проекта. Определение потребности в инвестициях и источниках их финансирования. Прогноз показателей финансового состояния. Государственные приоритеты в области поддержки бизнеса и основные направления стимулирования государством его развития. Выбор и обоснование режима налогообложения для бизнеса.
14-16	Презентация проекта для заинтересованных сторон	Методы проведения экспертизы бизнес-планов. Требования к оформлению и презентации бизнес-плана. Инвестиционное и коммерческое предложение. Цель, задачи, структура инвестиционного и коммерческого предложения, заинтересованные лица. Структура и последовательность процесса реализации бизнес-плана. Основные проблемы: причины и последствия возникновения. Подготовка уникального торгового предложения (УТП) и коммерческого предложения (КП). Продакт-деки и инвест-деки. Работа с возражениями инвесторов.

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

1. Методические рекомендации для студентов по освоению дисциплины «Бизнес-планирование», рассмотрены на заседании отделения социально-экономических наук (О), протокол №23.4 от 24.04.2023.
2. Методические рекомендации для студентов по написанию реферата (контрольной работы) по дисциплине «Бизнес-планирование», рассмотрены на заседании отделения социально-экономических наук (О), протокол №23.4 от 24.04.2023.

3. Методические рекомендации для студентов. Терминологический словарь по дисциплине «Бизнес-планирование», рассмотрены на заседании отделения социально-экономических наук (О), протокол №23.4 от 24.04.2023.

8. Фонд оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

8.1. Связь между формируемыми компетенциями и формами контроля их освоения

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индикатор достижения компетенции	Наименование оценочного средства текущей и промежуточной аттестации
Текущая аттестация			
I. Теоретические основы бизнес-планирования			
1	Организационные цели и планирование	3-ОПК-4, У-ОПК-4, В-ОПК-4 3-ПК-1, У-ПК-1, В-ПК-1 3-ПК4.1, У-ПК-4.1, В-ПК-4.1	Устный опрос, доклады, групповая дискуссия, контрольная работа, тесты
2	Сущность бизнес-планирования и основные этапы разработки бизнес-плана	3-ОПК-4, У-ОПК-4, В-ОПК-4 3-ПК-1, У-ПК-1, В-ПК-1 3-ПК4.1, У-ПК-4.1, В-ПК-4.1	Устный опрос, доклады, групповая дискуссия, контрольная работа, тесты
3	Структура и содержание основных разделов бизнес-плана	3-ОПК-4, У-ОПК-4, В-ОПК-4 3-ПК-1, У-ПК-1, В-ПК-1 3-ПК4.1, У-ПК-4.1, В-ПК-4.1	Устный опрос, доклады, групповая дискуссия, контрольная работа, тесты
II. Основные разделы бизнес-плана			
4	Резюме бизнес-плана	3-ОПК-4, У-ОПК-4, В-ОПК-4 3-ПК-1, У-ПК-1, В-ПК-1 3-ПК4.1, У-ПК-4.1, В-ПК-4.1	Устный опрос, доклады, групповая дискуссия, контрольная работа

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индикатор достижения компетенции	Наименование оценочного средства текущей и промежуточной аттестации
5	Анализ рыночной ситуации	3-ОПК-4, У-ОПК-4, В-ОПК-4 3-ПК-1, У-ПК-1, В-ПК-1 3-ПК4.1, У-ПК-4.1, В-ПК-4.1	Устный опрос, доклады, групповая дискуссия, контрольная работа, тесты, деловая игра, кейсы
6	План маркетинга и план продаж	3-ОПК-4, У-ОПК-4, В-ОПК-4 3-ПК-1, У-ПК-1, В-ПК-1 3-ПК4.1, У-ПК-4.1, В-ПК-4.1	Устный опрос, доклады, групповая дискуссия, контрольная работа, тесты, кейсы
7	План производства	3-ОПК-4, У-ОПК-4, В-ОПК-4 3-ПК-1, У-ПК-1, В-ПК-1 3-ПК4.1, У-ПК-4.1, В-ПК-4.1	Устный опрос, доклады, групповая дискуссия, контрольная работа, тесты, кейсы
8	Организационный план	3-ОПК-4, У-ОПК-4, В-ОПК-4 3-ПК-1, У-ПК-1, В-ПК-1 3-ПК4.1, У-ПК-4.1, В-ПК-4.1	Устный опрос, доклады, групповая дискуссия, контрольная работа, тесты
9	Финансовый план	3-ОПК-4, У-ОПК-4, В-ОПК-4 3-ПК-1, У-ПК-1, В-ПК-1 3-ПК4.1, У-ПК-4.1, В-ПК-4.1	Устный опрос, доклады, групповая дискуссия, контрольная работа, тесты, кейсы
10	Оценка экономической эффективности проекта и его рисков	3-ОПК-4, У-ОПК-4, В-ОПК-4 3-ПК-1, У-ПК-1, В-ПК-1 3-ПК4.1, У-ПК-4.1, В-ПК-4.1	Устный опрос, доклады, групповая дискуссия, контрольная

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индикатор достижения компетенции	Наименование оценочного средства текущей и промежуточной аттестации
			работа, тесты, кейсы
11	Презентация проекта для заинтересованных сторон	З-ОПК-4, У-ОПК-4, В-ОПК-4 З-ПК-1, У-ПК-1, В-ПК-1 З-ПК4.1, У-ПК-4.1, В-ПК-4.1	Устный опрос, групповая дискуссия
Промежуточная аттестация			
	Зачет	З-ОПК-4, У-ОПК-4, В-ОПК-4 З-ПК-1, У-ПК-1, В-ПК-1 З-ПК4.1, У-ПК-4.1, В-ПК-4.1	Перечень вопросов к зачету

8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков, характеризующие этапы формирования компетенций

Фонд оценочных средств по дисциплине обеспечивает проверку освоения планируемых результатов обучения (компетенций и их индикаторов) посредством мероприятий текущей и промежуточной аттестации по дисциплине.

Оценочные средства приведены в Приложении «Фонд оценочных средств»

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

Итоговая аттестация по дисциплине является интегральным показателем качества теоретических и практических знаний и навыков обучающихся по дисциплине и складывается из оценок, полученных в ходе текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущая аттестация в семестре проводится с целью обеспечения своевременной обратной связи, для коррекции обучения, активизации самостоятельной работы студентов.

Промежуточная аттестация предназначена для объективного подтверждения и оценивания достигнутых результатов обучения после завершения изучения дисциплины.

Текущая аттестация осуществляется два раза в семестр:

– контрольная точка № 1 (КТ № 1) – выставляется в электронную ведомость не позднее 8 недели учебного семестра. Включает в себя оценку мероприятий текущего контроля аудиторной и самостоятельной работы

обучающегося по разделам / темам учебной дисциплины с 1 по 8 неделю учебного семестра;

– контрольная точка № 2 (КТ № 2) – выставляется в электронную ведомость не позднее 16 недели учебного семестра. Включает в себя оценку мероприятий текущего контроля аудиторной и самостоятельной работы обучающегося по разделам / темам учебной дисциплины с 9 по 16 неделю учебного семестра.

Результаты текущей и промежуточной аттестации подводятся по шкале балльно-рейтинговой системы.

Этап рейтинговой системы / Оценочное средство	Неделя	Балл	
		Минимум*	Максимум
Текущая аттестация	1-16	36	60
Контрольная точка № 1	7-8	18	30
Контрольная работа	8	9	15
Опрос	1-8	3	5
Участие в деловой игре	7	6	10
Контрольная точка № 2	15-16	18	30
Реферат + доклад на «круглом столе»	16	6	10
Тестовые задания	9-15	9	15
Решение кейса	9-16	3	5
Промежуточная аттестация	-	24	40
Зачет		24	40
Итого по дисциплине		60	100

* Минимальное количество баллов за оценочное средство – это количество баллов, набранное обучающимся, при котором оценочное средство засчитывается, в противном случае обучающийся должен ликвидировать появившуюся академическую задолженность по текущей или промежуточной аттестации. Минимальное количество баллов за текущую аттестацию, в т. ч. отдельное оценочное средство в ее составе, и промежуточную аттестацию составляет 60% от соответствующих максимальных баллов

Процедура оценивания знаний, умений, владений по дисциплине включает учет успешности по всем видам заявленных оценочных средств.

Устный опрос проводится на каждом практическом занятии и затрагивает как тематику прошедшего занятия, так и лекционный материал. Применяется групповое оценивание ответа или оценивание преподавателем.

Темы докладов (рефератов) озвучиваются студентам на каждом практическом занятии, выбор темы осуществляется студентом самостоятельно. В течение семестра проводятся 1-2 «круглых стола» по проблемам бизнес-планирования, а также по наиболее актуальным проблемам малых предприятий. Доклады студенты представляют на «круглом столе», а итоговая оценка за доклад выставляется как сумма баллов за внеаудиторную подготовку доклада и его презентацию на «круглом столе» (в т.ч. оценивается качество подачи материала, умение отвечать на вопросы и полемизировать с аудиторией и т.п.).

Контрольные работы проводятся в соответствии с технологической картой изучения дисциплины на 8-ой и 16-ой неделях семестра и могут включать в себя теоретические вопросы, задачи и тесты (в зависимости от степени изученности

материала). Тесты по темам проводятся на практических занятиях и включают вопросы по изученным темам.

По окончании освоения дисциплины проводится промежуточная аттестация в виде зачета, что позволяет оценить совокупность приобретенных в процессе обучения компетенций. При выставлении итоговой оценки применяется балльно-рейтинговая система оценки результатов обучения.

Зачет предназначен для оценки работы обучающегося в течение всего срока изучения дисциплины и призван выявить уровень, прочность и систематичность полученных обучающимся теоретических знаний и умений, способности приводить примеры практического использования знаний (например, применять их в решении практических задач), приобретения навыков самостоятельной работы, развития творческого мышления.

Оценка сформированности компетенций на зачете для тех обучающихся, которые пропускали занятия и не участвовали в проверке компетенций во время изучения дисциплины, проводится после индивидуального собеседования с преподавателем по пропущенным или не усвоенным обучающимся темам с последующей оценкой самостоятельно усвоенных знаний на зачете.

8.4. Шкала оценки образовательных достижений

Итоговая аттестация по дисциплине оценивается по 100-балльной шкале и представляет сумму баллов, заработанных студентом при выполнении заданий в рамках текущей и промежуточной аттестации

Сумма баллов	Оценка по 4-х балльной шкале	Оценка ECTS	Требования к уровню освоения учебной дисциплины
90-100	5- «отлично»/ «зачтено»	A	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, использует в ответе материал монографической литературы
85-89	4 - «хорошо» / «зачтено»	B	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твёрдо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос
75-84		C	
70-74		D	
65-69	3 - «удовлетворительно»/ «зачтено»	E	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала
60-64			

0-59	2 - «неудовлетворительно» / «не зачтено»	F	Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине
-------------	---	---	--

9. Перечень учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

1. Куприянов, Ю. В. Бизнес-системы. Основы теории управления : учебное пособие для вузов / Ю. В. Куприянов. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 217 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14352-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/477432>
2. Литвак, Б. Г. Стратегический менеджмент : учебник для бакалавров / Б. Г. Литвак. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 507 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2929-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/425854>
3. Лопарева, А. М. Бизнес-планирование : учебник для вузов / А. М. Лопарева. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 273 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13541-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/475874>
4. Сергеев, А. А. Бизнес-планирование : учебник и практикум для вузов / А. А. Сергеев. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 483 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13182-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/470376>
5. Стегний, В. Н. Прогнозирование и планирование : учебник для вузов / В. Н. Стегний, Г. А. Тимофеева. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 210 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14403-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/477537>

10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее - сеть «Интернет»), необходимых для освоения дисциплины

Российские регулирующие органы:

www.cbr.ru - Центральный банк России

<https://minfin.gov.ru/> - Министерство финансов РФ

<https://www.fedsfm.ru/> - Федеральная служба по финансовому мониторингу

<http://www.nalog.ru/> - Федеральная налоговая служба

<https://customs.gov.ru/> - Федеральная таможенная служба
<http://www.ach.gov.ru/> - Счетная палата РФ
<http://government.ru/> - Правительство РФ
<https://economy.gov.ru/> - Министерство экономического развития

Российской Федерации

Источники официальной статистики:

www.whitehouse.gov -Белый Дом США
www.imf.org -Международный Валютный Фонд (IMF)
www.worldbank.org -Всемирный Банк
www.bis.org-Банк Международных Расчетов (BIS)
www.sec.gov-Американская Комиссия по Биржам и Рынку Ценных Бумаг (SEC)
www.gks.ru/ - Федеральная служба государственной статистики РФ

Информационные агентства:

www.reuters.com -Reuters
www.bridge.com-Bridge Information System
www.cqg.com-CQG International
www.bloomberg.com -Bloomberg
www.cnn.com-CNN
www.ft.com-Financial Times
www.nytimes.com -New York Times
www.economist.com-The Economist
www.wsj.com-Wall Street Journal
www.fortune.com -Fortune
www.prime-tass.ru-ИА «Прайм-Тасс»
www.finmarket.ru-ИА «Финмаркет»
www.rbc.ru-ИА «Росбизнесконсалтинг»
www.akm.ru/rus/default.stm-AK&M

Дополнительные ресурсы:

- International Finance Corporation and the World Bank. Doing Business [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>, свободный
- Вестник инноваций и венчурного рынка Venture News [Электронный ресурс]: информационно-аналитический портал. – Режим доступа: <http://www.venture-news.ru/>, свободный
- Информационный ресурс биржевой аналитики РБК QUOTE [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <https://quote.rbc.ru/>, свободный
- Международное рейтинговое агентство Fitch Ratings [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <https://equity.today/fitch-ratings.html>, свободный
- Национальное рейтинговое агентство [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.ra-national.ru/>, свободный

- Рейтинговое агентство Эксперт РА [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <https://raexpert.ru/>, свободный
- Российская газета [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <https://rg.ru/>, свободный
- Сервер органов государственной власти Российской Федерации [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.gov.ru/>, свободный
- Эколого-энергетическое рейтинговое агентство Интерфакс-ЭРА [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <https://interfax-era.ru/>, свободный (дата обращения: 20.08.2020).

Периодические издания:

- «Мировое и национальное хозяйство»: Режим доступа: <https://mirec.mgimo.ru/>, свободный
- «Региональная экономика»: Режим доступа: <https://www.fin-izdat.ru/journal/region/> свободный
- «Современная конкуренция»: Режим доступа: <http://www.moderncompetition.ru/> свободный
- «Мировая экономика и международные отношения»: Режим доступа: <https://www.imemo.ru/publications/periodical/meimo/about/info> свободный
- «Экономика и предпринимательство»: Режим доступа: <http://www.intereconom.com/> свободный

11. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины «Бизнес-планирование» (рекомендуемый режим и характер учебной работы, в том числе в части выполнения самостоятельной работы) – комплекс рекомендаций и разъяснений, позволяющий обучающимся оптимальным образом организовать процесс изучения как теоретического учебного материала дисциплины, так и подготовки к практическим / семинарским занятиям, в том числе проводимым с использованием активных и интерактивных технологий обучения.

Методические рекомендации для студентов по освоению дисциплины «Бизнес-планирование» включают:

- рекомендации по подготовке и участию в лекционных занятиях;
- рекомендации по подготовке и участию в практических занятиях;
- советы по планированию и организации времени, отведенного на самостоятельную работу по дисциплине;
- рекомендации по работе с литературой;
- разъяснения по используемым оценочным средствам и балльно-рейтинговой системе;
- разъяснения по процедурам текущего и промежуточного контроля.

Отдельно разработаны Методические рекомендации для студентов по написанию реферата (контрольной работы) по дисциплине «Бизнес-планирование», которые включают:

- требования к выполнению реферата (контрольной работы);

- требования к оформлению реферата (контрольной работы);
- рекомендуемую тематику рефератов (контрольных работ);
- показатели и критерии оценки реферата (контрольной работы).

Также разработаны Методические рекомендации для студентов. Терминологический словарь по дисциплине «Бизнес-планирование», способствующие систематизации знаний студентов ввиду активизации их самостоятельной работы с базой источников, а именно, с нормативно-правовыми актами, специальной литературой, электронными ресурсами.

Рабочая программа дисциплины предусматривает следующие виды и формы аудиторной и внеаудиторной работы:

Лекции: 16 часов

Организация деятельности студента:

- По темам всех лекций имеются презентации.
- Отдельно старосте группы выдается список рекомендуемой литературы, имеющейся в библиотеке ИАТЭ и электронных библиотечных системах, для изучения тем по курсу.

Студент должен иметь лекционную тетрадь, где оформляет конспект лекций: кратко, схематично, последовательно фиксирует основные положения, выводы, формулировки, обобщения; помечает важные мысли, выделяет ключевые слова, термины. Проверка и уточнение терминов, понятий осуществляется студентом самостоятельно с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. При подготовке к занятиям необходимо обозначить вопросы, термины, материал, вызывающие трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации. Консультации проводятся как в очном, так и в дистанционном форматах.

Практические занятия: 16 часов

Семинарские занятия призваны научить студентов разбираться в проблемных вопросах бизнес-планирования, ориентироваться в методиках бизнес-планирования, специализированном ПО, в специальной литературе, самостоятельно работать с литературными и электронными источниками, научиться осуществлять поиск финансовой информации, уяснять и уметь оценивать различные точки зрения. Также формируются навыки решения задач в области комплексного анализа организации (стратегический анализ, планирование деятельности в рамках отдельных подсистем организации)

Целью семинарских занятий для студентов, приступающих к изучению курса, является более глубокое знакомство с ключевыми теоретическими вопросами, изучаемыми на занятиях, а также овладение практическими приемами и методами решения задач в области разработки бизнес-планов для организаций различной отраслевой и ведомственной принадлежности.

Основные задачи:

1) приобретение навыков научно-исследовательской работы на основе анализа текстов источников и применения различных методов исследования; 2) выработка умения самостоятельно и критически подходить к изучаемому материалу, включая библиографию и средства электронной информации (Интернет);

Организация деятельности студента:

В начале каждого семестра студенты получают план семинарских занятий, списки примерных тем докладов, а также тем занятий, которые будут проводиться в интерактивной форме. Темы докладов выдаются на каждом семинарском занятии. Отдельно доводится график проведения «круглых столов».

Для подготовки к занятиям необходимо пользоваться рекомендациями по подготовке докладов.

Контрольные работы:

Подготовка к контрольным работам предполагает проработку лекционного материала, составление в рабочих тетрадях вспомогательных схем для наглядного структурирования материала с целью упрощения его запоминания. Необходимо обращать внимание на основную терминологию, классификации, отличительные особенности, наличие соответствующих связей между отдельными процессами в финансовой сфере. В зависимости от полноты освоения материала контрольная работа может проводиться в форме письменного ответа на теоретические вопросы и решения задач, а также в формате теста.

Подготовка доклада и презентации для участия в «круглом столе»

Основные этапы подготовки доклада

- выбор темы;
- консультация преподавателя;
- подготовка плана доклада;
- работа с источниками и литературой, сбор материала;
- написание текста доклада;
- оформление рукописи и предоставление ее преподавателю до начала доклада, что определяет готовность студента к выступлению;
- выступление с докладом, ответы на вопросы.

Тематика доклада предлагается преподавателем. Доклад должен быть подготовлен в печатной форме.

Технические требования к тексту доклада: шрифт 14, интервал 1,5, объем – 4-5 листов.

Текст доклада должен иметь титульный лист, оформленный в соответствии с образцом, имеющимся на кафедре, и содержать Ф.И.О. студента, Ф.И.О. преподавателя, название дисциплины, тему доклада, год выполнения, план доклада. Доклад должен содержать правильно оформленные ссылки на использованные источники и литературу. Доклад представляется в виде устного выступления и показа презентации.

Общие рекомендации к презентации:

- Шрифты с засечками читаются легче, чем гротески (шрифты без засечек);
- Для основного текста не рекомендуется использовать прописные буквы.
- Шрифтовой контраст можно создать посредством: размера шрифта, толщины шрифта, начертания, формы, направления и цвета.
- Цветовая гамма должна состоять не более чем из двух-трех цветов.
- Существуют не сочетаемые комбинации цветов.
- На полосе не должно быть больше семи значимых объектов, так как человек не в состоянии запомнить за один раз более семи пунктов чего-либо.
- Дизайн должен быть простым, а текст — коротким.

Рекомендации по оформлению и представлению на экране материалов различного вида.

- цвет шрифта и цвет фона должны контрастировать (текст должен хорошо читаться), но не резать глаза;
- тип шрифта: для основного текста гладкий шрифт без засечек (Arial, Tahoma, Verdana), для заголовка можно использовать декоративный шрифт, если он хорошо читаем;
- курсив, подчеркивание, жирный шрифт, прописные буквы рекомендуется использовать только для смыслового выделения фрагмента текста.
- рисунки, фотографии, диаграммы призваны дополнить текстовую информацию или передать ее в более наглядном виде;
- желательно избегать в презентации рисунков, не несущих смысловой нагрузки, если они не являются частью стилевого оформления;
- цвет графических изображений не должен резко контрастировать с общим стилевым оформлением слайда;
- иллюстрации рекомендуется сопровождать пояснительным текстом;
- если графическое изображение используется в качестве фона, то текст на этом фоне должен быть хорошо читаем;
- анимационные эффекты используются для привлечения внимания слушателей или для демонстрации динамики развития какого-либо процесса. В этих случаях использование анимации оправдано, но не стоит чрезмерно насыщать презентацию такими эффектами, иначе это вызовет негативную реакцию аудитории.
- стиль может включать: определенный шрифт (гарнитура и цвет), цвет фона или фоновый рисунок, декоративный элемент небольшого размера и др.;
- не рекомендуется использовать в стилевом оформлении презентации более 3 цветов и более 3 типов шрифта;
- оформление слайда не должно отвлекать внимание слушателей от его содержательной части;
- все слайды презентации должны быть выдержаны в одном стиле;
- информационных блоков не должно быть слишком много (3-6);
- рекомендуемый размер одного информационного блока — не более 1/2 размера слайда;
- желательно присутствие на странице блоков с разнотипной информацией (текст, графики, диаграммы, таблицы, рисунки), дополняющей друг друга;
- ключевые слова в информационном блоке необходимо выделить;

- информационные блоки лучше располагать горизонтально, связанные по смыслу блоки — слева направо;
- наиболее важную информацию следует поместить в центр слайда;
- логика предъявления информации на слайдах и в презентации должна соответствовать логике ее изложения.

Рекомендации к содержанию презентации.

- на слайдах презентации не пишется весь тот текст, который произносит докладчик (во-первых, в этом случае сам факт произнесения доклада теряет смысл, а во-вторых, длинный текст на слайде плохо воспринимается и только мешает слушанию и пониманию смысла);
- текст на слайде должен содержать только ключевые фразы (слова), которые докладчик развивает и комментирует устно;
- если презентация является основой устного доклада, то по европейским и американским правилам второй слайд должен содержать краткое перечисление всех основных вопросов, которые будут рассмотрены в докладе;
- все схемы и графики должны иметь названия, отражающие их содержание;
- в конце презентации представляется список использованных источников, оформленный по правилам библиографического описания.

Общие правила оформления презентации

Дизайн

Необходимо выбрать готовый дизайн или создать свой так, чтобы он соответствовал теме, не отвлекал слушателей.

Титульный лист

1. Название презентации.
2. Автор: ФИО, студента, место учебы, год.
3. Логотип (по желанию).

Второй слайд «Содержание» – список основных вопросов, рассматриваемых в содержании. Лучше оформить в виде гиперссылок (для интерактивности презентации).

Заголовки

1. Все заголовки выполнены в едином стиле (цвет, шрифт, размер, начертание).
2. В конце точка НИКОГДА не ставится (наверное, можно сделать исключение только для учеников начальной школы).
3. Анимация, как правило, не применяется.

Текст

1. Форматируется по ширине.
2. Размер и цвет шрифта подбираются так, чтобы было хорошо видно.
3. Подчеркивание НЕ используется, т.к. оно в документе указывает на гиперссылку.
4. Элементы списка отделяются точкой с запятой. В конце обязательно ставится точка.
5. На схемах текст лучше форматировать по центру.
6. В таблицах – по усмотрению автора.
7. Обычный текст пишется без использования маркеров списка:

8. Выделять главное в тексте другим цветом (желательно все в едином стиле).

Графика

1. Используются четкие изображения с хорошим качеством.
2. Лучше растровые изображения (в формате jpg) заранее обработать в любом графическом редакторе для уменьшения размера файла

Требования к оформлению диаграмм

1. У диаграммы должно быть название или таким названием может служить заголовок слайда;
2. Диаграмма должна занимать все место на слайде;
3. Линии и подписи должны быть хорошо видны.

Требования к оформлению таблиц

1. Название для таблицы;
2. Читаемость при невчитываемости;
3. Отличие шапки от основных данных.

Студент должен провести домашнюю репетицию устного выступления с докладом и удостовериться, что по времени доклад укладывается в отведенные для выступления 6-7 минут.

Домашняя (внеаудиторная) подготовка доклада оценивается до 2-х баллов, выступление и ответы на вопросы также до 2-х баллов (характеристика оценки устного выступления дана в п.6.2.4). Итого за выполнение данного задания студент может получить до 4-х баллов.

Участие в деловой игре:

Деловая игра является одной из форм проблемного обучения. Она помогает студентам приобретать опыт практической деятельности. При этом студенты учатся работать с людьми, в коллективе, считаться с мнением других, принимать решения, приемлемые для всей группы.

Под деловой игрой понимается процесс выработки и принятия решений в условиях поэтапного многошагового уточнения необходимых факторов, анализа информации, дополнительно поступающей и вырабатываемой на отдельных шагах в ходе игры. Параметры ограничений от шага к шагу могут изменяться, в связи с чем создаются все новые и новые частные ситуации, решение которых должно подчиняться общей цели деловой игры. Деловая игра – метод имитации принятия решений руководящих работников или специалистов в различных производственных ситуациях, осуществляемый по заданным правилам группой людей или человеком с ПК в диалоговом режиме, при наличии конфликтных ситуаций или информационной неопределенности. В деловых играх проводится имитация коллективной профессиональной деятельности, постоянное взаимодействие всех обучаемых, разыгрывание ролей и игровое проектирование.

Для проведения деловой игры по дисциплине «Бизнес-планирование» используются следующие требования:

- наличие проблемы и моделирование профессиональной деятельности в сфере разработки бизнес-планов, отбора и формализации бизнес-идей;
- наличие общих целей и задач у игровых коллективов;
- различие интересов участников и учет условий неопределенности;

– принятие в ходе деловой игры и реализация в определенной последовательности решений, каждое из которых зависит от решения, принятого на предыдущем этапе, от других участников деловой игры;

– наличие системы стимулирования;

– координация действий между участниками игры;

– подведение итогов преподавателем.

Оптимальная величина группы для проведения деловой игры 20-25 человек (из расчета 7-8 человек в подгруппе).

Методика проведения деловых игр включает две стадии. Первая – подготовительная – заключается в том, что преподаватель при чтении лекций, проведении семинарских и практических занятий обращает внимание будущих участников игры на основополагающие теоретические знания, практическое умение и навыки, необходимые для выполнения заданий отдельными командами. Заранее участников инструктируют о целях и порядке проведения игры. Вторая, основная стадия деловой игры состоит в ее проведении, она включает: организационный этап, инструктаж, практический и заключительный этап.

Организационный этап предусматривает проверку технической и моральной готовности участников игры, деление на подгруппы (команды) и распределение ролей.

При инструктаже ставятся цели и общие задачи игры, обрисовывается ситуация, объясняется последовательность и правила деловой игры.

Практический этап деловой игры – это самый сложный и продолжительный этап, требующий внимательности и реализации полученных ранее знаний и навыков. Подгруппы (команды) получают задания, после выполнения которых совместно подводят итоги.

В рамках деловой игры по бизнес-планированию группа представляет также презентацию предлагаемых решений на основе различных методик (внеаудиторная групповая работа по самостоятельно выбранной компании)

Заключительный этап связан с подведением итогов деловой игры и оценкой результатов.

При подготовке к деловой игре студентам рекомендуется повторить пройденный материал по тематике игры, проанализировать имеющуюся нормативно-правовую базу, а также ознакомиться с данными Интернет-ресурсов, которые могут быть полезны при обосновании решения.

Индивидуальное домашнее задание

(разработка бизнес-плана в команде из 2 человек)

При составлении бизнес-плана *могут быть* освещены вопросы из предлагаемого списка по каждому пункту бизнес-плана.

- Резюме
- Описание организации:
- Описание продукции:
- Рынки сбыта товаров (услуг):
- Конкуренция и конкурентные преимущества:
- План маркетинга:
- План производства:
- Организационный план:

- Юридическое обеспечение проекта
- Финансовый план:
- Стратегия финансирования:
- План рисков:

Самостоятельная работа: 76 часов

В рамках часов, отведенных на самостоятельную работу, студент осуществляет следующие виды работы:

1. самостоятельная проработка теоретического и практического материала; по темам, вынесенным на самостоятельное изучение;
2. подготовка к контрольным работам и опросам;
3. подготовка доклада;
4. выполнение индивидуального домашнего задания – подготовка бизнес-плана в команде из 2х человек;
5. подготовка к участию в деловой игре;
6. решение кейсов

В течение всего семестра студенты самостоятельно прорабатывают материал по предложенным темам. Форма отчетности – конспект. Содержание тем для самостоятельного изучения входит в вопросы промежуточного, текущего и итогового контроля.

Работа с учебной и научной литературой является главной формой самостоятельной работы и необходима при подготовке к устному опросу на семинарских занятиях, к модульным контрольным работам, тестированию, зачету. Она включает проработку лекционного материала - изучение рекомендованных источников и литературы по тематике лекций, конспектирование монографий и научных статей по темам семинарских занятий.

Конспекты учебной и научной литературы при самостоятельной подготовке к семинарским занятиям должны быть выполнены аккуратно, содержать ответы на каждый поставленный в теме вопрос, иметь ссылку на источник информации с обязательным указанием автора, названия и года издания используемой литературы. Конспект может быть опорным (содержать лишь основные ключевые позиции), но при этом позволяющим дать полный ответ по вопросу, может быть подробным. Объем конспекта определяется самим студентом.

В процессе работы с учебной и научной литературой студент может:

- делать записи по ходу чтения в виде простого или развернутого плана (т.е. создавать перечень основных вопросов, рассмотренных в источнике);
- составлять тезисы (цитирование наиболее важных, значимых мест статьи или монографии, короткое изложение основных мыслей автора);
- готовить аннотации (краткое обобщение проблемных вопросов работы);
- создавать конспекты (развернутые тезисы, которые содержат и доказательства).

Конспекты лекций и научной литературы в обязательном порядке проверяются преподавателем либо во время семинарского занятия, либо во внеаудиторное время (по усмотрению преподавателя).

Конспекты оцениваются по системе «зачтено/ не зачтено». Оценку «не зачтено» студент получает при отсутствии конспекта или при его излишнем

упрощении.

Промежуточный контроль: зачет

Вопросы к зачету выдаются студентам в электронном и распечатанном виде в начале семестра.

Подготовка к зачету требует более тщательного изучения материала по теме или блоку тем, акцентирования внимания на определениях, терминах, содержании понятий, датах, характеристиках отдельных событий. Как правило, при подготовке к зачету используется основной учебник, рекомендованный в рабочей программе, а также конспекты лекций и научной литературы, составленные в ходе изучения всего курса.

Студент допускается к зачету, если за работу в течение семестра он набрал не менее 40 баллов, при этом выполнил обязательные виды работ: выступление с докладом на «круглом столе», выполнение аналитических заданий, представление конспектов по темам, вынесенным на самостоятельное изучение.

Критерии выставления оценок на зачете приведены в фонде оценочных средств программы.

В ходе изучения дисциплины студентам рекомендуется вечером того дня, когда было проведено занятие, прочитать лекцию или просмотреть решение задач на семинаре. За десять минут до начала лекции или семинара также прочитать предыдущую лекцию и просмотреть материалы семинара. Данные рекомендации обусловлены исследованием Эббингауза.

В соответствии с кривой забывания Эббингауза разработаны следующие режимы повторения для наилучшего запоминания:

Если есть два дня:

первое повторение – сразу по окончании чтения;

второе повторение – через 20 минут после первого повторения;

третье повторение – через 8 часов после второго;

четвёртое повторение – через 24 часа после третьего.

Если нужно помнить очень долго:

первое повторение – сразу по окончании чтения;

второе повторение – через 20-30 минут после первого повторения;

третье повторение – через 1 день после второго;

четвёртое повторение – через 2-3 недели после третьего;

пятое повторение – через 2-3 месяца после четвёртого повторения

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

Использование информационных технологий при осуществлении образовательного процесса по дисциплине осуществляется в соответствии с утвержденным Положением об Электронной информационно-образовательной среде ИАТЭ НИЯУ МИФИ.

Электронная система управления обучением (LMS) используется для реализации образовательных программ при очном, дистанционном и смешанном

режиме обучения. Система реализует следующие основные функции:

- 1) создание и управление классами,
- 2) создание курсов;
- 3) организация записи учащихся на курс;
- 4) предоставление доступа к учебным материалам для учащихся;
- 5) публикация заданий для учеников;
- 6) оценка заданий учащихся, проведение тестов и отслеживание прогресса обучения;
- 7) организация взаимодействия участников образовательного процесса.

Система интегрируется с дополнительными сервисами, обеспечивающими возможность использования таких функций как рабочий календарь, видео связь, многопользовательское редактирование документов, создание форм опросников, интерактивная доска для рисования. Авторизация пользователей в системе осуществляется посредством корпоративных аккаунтов, привязанных к домену oiate.ru.

12.1. Перечень информационных технологий

При осуществлении образовательного процесса по дисциплине используются следующие информационные технологии:

- проведение лекций и практических занятий с использованием слайд-презентаций;
- использование текстового редактора Microsoft Word;
- использование табличного редактора Microsoft Excel;
- организация взаимодействия с обучающимися посредством электронной почты и ЭИОС.

12.2. Перечень программного обеспечения:

1. Microsoft Windows 10 Pro для образовательных учреждений, договор №1322эа от 27.10.2020.
2. Microsoft Office 2010 Professional Plus для образовательных учреждений, договор №1322эа от 27.10.2020.
3. Kaspersky Endpoint Security для образовательных учреждений, договор №1322эа от 27.10.2020.

12.3. Перечень информационных справочных систем:

Доступ к электронным библиотечным ресурсам и электронной библиотечной системе (ЭБС) осуществляется посредством специальных разделов на официальном сайте ИАТЭ НИЯУ МИФИ. Обеспечен доступ к электронным каталогам библиотеки ИАТЭ НИЯУ МИФИ, а также электронным образовательным ресурсам (ЭИОС), сформированным на основании прямых

договоров с правообладателями учебной и учебно-методической литературы, методических пособий:

1. Информационные ресурсы Сети Консультант Плюс, www.consultant.ru (информация нормативно-правового характера на основе современных компьютерных и телекоммуникационных технологий);

2. Электронно-библиотечная система НИЯУ МИФИ, http://libcatalog.mephi.ru/cgi/irbis64r/cgiirbis_64.exe?C21COM=F&I21DBN=BOOK&Z21ID=&P21DBN=BOOK;

3. ЭБС «Издательства Лань», <https://e.lanbook.com/>; Договор № 08-22-910 от 16.08.2022. на оказание услуг по предоставлению доступа к базе данных ЭБС «Издательства Лань». Срок действия: с 01.09.2022 по 31.08.2023

4. Базы данных «Электронно-библиотечная система eLibrary» (ЭБС eLibrary); Договор № SU-353/2023 от 17.11.2022 на оказание услуг по предоставлению доступа к электронным версиям периодических научных изданий, включенных в состав базы данных «Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU». Срок действия: с 01.01.2023 до 31.12.2023.

5. Электронно-библиотечная система «Айбукс.ru/ibooks.ru», <http://ibooks.ru/home.php?routine=bookshelf>. Договор № 11-22-910 от 22.08.2022 с ООО «Айбукс» на оказание услуг по предоставлению доступа к электронно-библиотечной систем «Айбукс.ru/ibooks.ru» на период с 01.09.2022 по 31.08.2023

6. Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ», <http://urait.ru/>; Договор № 10-22-910 от 16.08.2022 на оказание услуг по предоставлению доступа к образовательной платформе «ЭБС ЮРАЙТ». Срок действия: с 01.09.2022 по 31.08.2023

7. ЭБС «Консультант студента», <https://www.studentlibrary.ru/> ; Договор № 07-22-910 от 17.08.2022 на оказание услуг по предоставлению доступа к комплектам «Медицина, Здравоохранение», «Книги издательства «Феникс», «Издательский дом МЭИ», «Книги издательства «Проспект»: «Иностранные языки», «Естественные науки», «Экономика и управление», «Гуманитарные науки», «Юридические науки», входящим в базу данных «Электронная библиотека технического вуза» (ЭБС «Консультант студента»). Срок действия: 01.09.2022 по 31.08.2023.

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

При чтении лекций и проведении практических занятий по данному курсу используются мультимедийные технологии в аудиториях ИАТЭ НИЯУ МИФИ, оснащенных компьютерами или ноутбуками, экраном и проектором. Для организации групповой работы студентов на практических занятиях используется также флипчарт.

Минимально необходимый для реализации дисциплины перечень материально-технического обеспечения включает в себя аудиторию для лекционных и семинарских занятий на 30 посадочных мест с ноутбуком, проектором и экраном (при необходимости может использоваться переносной экран).

14. Иные сведения и (или) материалы

14.1. Перечень образовательных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Компетентностный подход при освоении дисциплины «Бизнес-планирование» реализуется через использование в учебном процессе активных методов обучения – таких взаимных действий преподавателя и обучающихся, которые побуждают последних к активной мыслительной и практической деятельности в процессе овладения изучаемым материалом. Применение интерактивных режимов обучения позволяет выстраивать взаимонаправленные информационные потоки: студент – группа студентов – преподаватель.

Используются следующие виды деятельности:

- 1) Практико-ориентированная деятельность – совместная деятельность подгруппы обучающихся и преподавателя с целью решения учебных и профессионально-ориентированных задач путем выполнения аналитических заданий. Позволяет сформировать умение анализировать и решать типичные профессиональные задачи разной направленности.
- 2) Технология использования разноуровневых заданий – различают задачи и задания трех основных уровней: а) репродуктивный уровень позволяет оценить и диагностировать знание фактического материала и умение правильно использовать специальные термины и понятия, узнавание объектов изучения в рамках определенного раздела дисциплины; б) реконструктивный уровень позволяет оценить и диагностировать умения синтезировать, анализировать, обобщать фактический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей; в) творческий уровень позволяет оценивать и диагностировать умения, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения. В рамках заданий первого уровня студентам предлагается теоретический материал, в рамках второго уровня формируются умения и навыки поиска, анализа и интерпретации практического и статистического материала по теме занятия, задания третьего уровня предполагают вовлеченность студентов в творческий процесс: групповые дискуссии по теме занятия, проведение «круглых столов», решение кейсов и т.п.
- 3) Традиционные технологии (информационные лекции, решение типовых задач на семинарских занятиях) – создание условий, при которых обучающиеся пользуются преимущественно репродуктивными методами при работе с конспектами, учебными пособиями, наблюдая за изучаемыми объектами, выполняя решение задач по типовым методикам.

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Вид занятий (лекция, семинары, практические занятия)	Коли- честв о ак. час.	Наименование активных и интерактивных форм проведения занятий
I	Теоретические основы бизнес-планирования			
1	Организационные цели и планирование	лекция / практическое занятие	2	Проблемная лекция с обсуждением отличий традиционной системы планирования и системы бизнес-планирования, групповая дискуссия, решение тестов и задач
2	Сущность бизнес-планирования и основные этапы разработки бизнес-плана	лекция / практическое занятие	1	лекция-беседа, диспут, семинар с разбором конкретных ситуаций, тесты, решение контрольных работ
3	Структура и содержание основных разделов бизнес-плана	лекция / практическое занятие	4	Проблемная лекция, семинар с разбором конкретных ситуационных заданий, тесты
II	Основные разделы бизнес-плана			
4	Резюме бизнес-плана	лекция / практическое занятие	1	лекция-беседа, дискуссия, разбор ситуационных задач
5	Анализ рыночной ситуации	лекция / практическое занятие	8	Проблемная лекция и групповое обсуждение, семинар с разбором конкретных ситуаций, тесты, решение контрольных работ, деловая игра, доклады
6	План маркетинга и план продаж	лекция / практическое занятие	2	Проблемная лекция и групповое обсуждение, семинар с разбором конкретных ситуаций, тесты, решение контрольных работ, деловая игра, доклады
7	План производства	лекция / практическое занятие	2	лекция-беседа, дискуссия, разбор ситуационных задач тесты, решение контрольных работ, доклады
8	Организационный	лекция /	2	Проблемная лекция и

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Вид занятий (лекция, семинары, практические занятия)	Количество ак. час.	Наименование активных и интерактивных форм проведения занятий
	план	практическое занятие		групповое обсуждение, семинар с разбором конкретных ситуаций, тесты, решение контрольных работ, деловая игра, доклады
9	Финансовый план	лекция / практическое занятие	4	лекция-беседа, дискуссия, разбор ситуационных задач, тесты, решение контрольных работ, деловая игра, доклады
10	Оценка экономической эффективности проекта и его рисков	лекция / практическое занятие	6	Лекция-беседа, диспут, решение ситуационных задач, тесты, доклады
11	Презентация проекта для заинтересованных сторон	лекция / практическое занятие	6	Проблемная лекция, групповое обсуждение, доклады, разбор ситуационных задач

14.2. Формы организации самостоятельной работы обучающихся (темы, выносимые для самостоятельного изучения; вопросы для самоконтроля; типовые задания для самопроверки)

Самостоятельная работа студентов по дисциплине «Бизнес-планирование» составляет 76 часов и включает в себя подготовку по темам, вынесенным на самостоятельное изучение, подготовку к семинарским занятиям и круглому столу.

На самостоятельное изучение выносятся следующие темы:

- Разработка миссии и стратегических целей организации
- Систематические и несистематические риски бизнеса
- Маркетинговые стратегии
- Распределение ролей в команде проекта
- Ошибки в составлении коммерческого предложения

Вопросы по указанным темам включены в контрольные работы и в перечень вопросов к зачету. Кроме того, в рамках выбранной темы студент может подготовить доклад для участия в круглом столе.

Вопросы для самоконтроля:

1. В чем заключается роль бизнес-планирования как элемента экономической политики организации.
2. Сформулируйте определение планирования и бизнес-планирования, какие цели и принципы планирования вы знаете.

3. Какие функции бизнес-планирования вы можете назвать.
4. Структурируйте состав бизнес-плана.
5. Классифицируйте бизнес-планы.
6. Дайте оценку методам бизнес-планирования.
7. В чем особенности применения схем организации работ по составлению бизнес-планов: сверху вниз, снизу вверх, круговым способом.
8. Какие методики бизнес-планирования вам известны, в чем особенность их реализации.
9. Сформулируйте стратегические ориентиры бизнес-плана.
10. Охарактеризуйте стратегическую ориентацию бизнес-плана.
11. Укажите источники, позволяющие анализировать внешнюю среду предприятия, охарактеризуйте их.
12. Назовите деловое окружение предприятия и определите его влияние на реализацию бизнес-планов.
13. Какие основные стратегические принципы вы знаете?
14. В чем роль и метод концентрации усилий?
15. Какие виды рисков вы знаете и чем нужно руководствоваться при выборе баланса риска?
16. В чем роль сотрудничества, каково его влияние на принятие и реализацию бизнес-планирования?
17. Каковы особенности бизнес-плана как основной составляющей инвестиционного проекта?
18. Сформулируйте стратегию реализации бизнес-плана.
19. Какие рекомендации по оформлению и анализу бизнес-плана вы знаете?
20. Какие возможности выполнения плана по выплате кредита вам известны?
21. Охарактеризуйте методики анализа внутренней среды организации
22. Охарактеризуйте методики анализа внешней среды
23. Охарактеризуйте методики расчет показателей эффективности бизнес-плана.
24. Охарактеризуйте содержание основных разделов бизнес-плана
25. Охарактеризуйте маркетинговые и ценовые стратегии, а также варианты политики ценообразования.
26. Охарактеризуйте особенности ПО для составления и анализа бизнес-планов
27. Дайте определение бизнес-модели и ее составляющих
28. Охарактеризуйте понятие unit-экономики
29. Охарактеризуйте основные элементы коммерческого предложения и требования к его составлению
30. Охарактеризуйте основные особенности уникального торгового предложения и типовые ошибки его составления

Примерные задания для самопроверки:

Хозяйственные ситуации по теме «Исследование и анализ рынка сбыта»

Хозяйственная ситуация №1

На рынке общий оборот услуг по пошиву и ремонту одежды составил 14 млн руб. Оборот предприятия в общем обороте — 5 млн руб. Результаты

исследования рынка показали, что на этом рынке оборот можно повысить до 20 млн руб., если заинтересовать потенциальных покупателей.

Вопросы:

1. Какова доля этого предприятия на рынке?
2. Каковы потенциал рынка, потенциал сбыта предприятия?
3. Какой потенциал рынка уже использован?

Хозяйственная ситуация №2

Население города обслуживают пять фирм по пошиву одежды с объемом реализации:

- 1 — 200 тыс. руб.;
- 2 — 730 тыс. руб.;
- 3 — 125 тыс. руб.;
- 4 — 573 тыс. руб.;
- 5 — 330 тыс. руб.

Определить емкость рынка, долю рынка каждой фирмы. Возможно ли увеличение емкости рынка, если платежеспособный спрос населения на данный вид услуг, по данным опроса экспертов, составил 2500 тыс. руб.

Хозяйственные ситуации по теме **«Конкуренция и конкурентное преимущество»**

Хозяйственная ситуация №1

Задача 1. Фирма «Восток», специализирующаяся на выпуске кожгалантереи в широком ассортименте, разрабатывает бизнес-план производства обновленного ассортимента продукции. Основной конкурент рассматриваемого предприятия — фирма «Элита». Ниже приведен список основных товаров фирм. Проанализируйте данный ассортимент. Кратко опишите сегменты потребителей этих товаров. Укажите пары конкурентных товаров. Для любой из пар (по вашему желанию) определите ряд характеристик товаров, значимых для потребителя.

Ассортимент фирмы «Восток»:

- 1) папка для документов (кожа, 4 отделения, замок-молния, цвет черный, цена 1995 руб.);
- 2) кейс «Престиж» (высококачественная кожа, 5 отделений, кодовый замок, цвет черный, цена 6650 руб.);
- 3) спортивная сумка (синтетический материал, 3 отделения, возможность увеличения размера, замок-молния, яркая расцветка (различные виды), цена 1060 руб.);
- 4) дамская сумочка (высококачественная кожа, 2 отделения + кармашек, цвет черный, набор сопутствующих товаров в качестве сувенира — кошелек, зеркальце с фирменной торговой маркой, цена 4800 руб.);
- 5) чемодан (кожа-заменитель, 2 отделения, замок с ключом, цвет — различные тона коричневого, цена 1450 руб.).

Ассортимент фирмы «Элита»:

- 1) дамская сумочка (вышивка бисером, различные расцветки, 1 отделение + кармашек, цена 4800 руб.);
- 2) хозяйственная сумка (синтетический материал, 4 отделения, возможность увеличения размера, замок-молния, цвета: синий, зеленый, бордо, цена 820 руб.);

- 3) дорожная сумка (синтетический материал, 4 отделения, возможность увеличения размера, замок-молния, цвета: синий, зеленый, бордо, цена 1200 руб.);
- 4) дипломат (кожзаменитель, замок-защелка, 3 отделения, цвета: черный, коричневый, цена 2000 руб.);
- 5) папка для бумаг (кожзаменитель, 1 отделение, цвета: черный, коричневый, бордо, цена 270 руб.).

Хозяйственная ситуация №2

В процессе бизнес-планирования необходимо дать оценку деятельности фирм-конкурентов, специализирующихся на оказании парикмахерских услуг. Для решения данной задачи воспользуйтесь следующими методами:

- а) суммы мест;
- б) балльной оценки.

Оцените уровень конкурентоспособности фирмы «Салон красоты».

Показатель	Конкурент		
	«Салон красоты»	«Универсаль»	«Стиль»
Объем реализации, тыс.руб.	916,5	810,2	405,6
Качество услуг	Удовлет.	хорошее	Хорошее
Использование прогрессивных технологий	Не использ.	Не использ.	Используй.
Культура обслуживания	низкий	высокий	высокий
Рентабельность услуг, %	15	18	20

Хозяйственные ситуации по теме «План маркетинга»

Хозяйственная ситуация № 1

Мебельная фабрика решила приобрести дочернее предприятие, специализирующееся на производстве бытовой техники (холодильники, стиральные машины и др.), которое пользуется высокой репутацией, но испытывает финансовые трудности.

Вопросы:

- 1) В чем, по-вашему, причина такого решения?
- 2) Какие формы и методы стимулирования спроса могла бы использовать фирма, чтобы выстоять в конкурентной борьбе с основными производителями бытовой техники
- 3) Сформируйте набор услуг, которые могла бы оказать фирма, и оцените их важность для потребителя.

Хозяйственная ситуация № 2

Фирма специализируется на изготовлении женских сапожек мелкими партиями, реализуя их через частных лиц, сети магазинов, а также индивидуальным потребителям, приобретающим обувь в салоне-ателье. Цена реализации одного изделия через различные каналы распространения равна соответственно 2320; 3210; 3600 руб. Наиболее высокие требования к качеству предъявляют предприятия торговли. Возможный объем продаж составляет для частных лиц — 2500 пар, сети магазинов — 4500 пар, для индивидуальных

потребителей — 1300 пар. Частные лица и магазины гарантируют предварительную оплату за партию товаров.

Частные лица и в дальнейшем гарантируют возможность реализации женских сапожек аналогичной партии. Магазины таких гарантий не дают.

Выбрать и включить в бизнес-план целесообразный вариант распространения товара, используя балльную оценку и коэффициент весомости показателей.

Хозяйственные ситуации по теме «План производства»

Хозяйственная ситуация № 1

Производственная программа бизнес-плана включает производство 700 изделий в год, себестоимость одного изделия — 300 руб. Коэффициент нарастания затрат в незавершенном производстве — 0,66.

Расход основных материалов на изделие — 200 руб., при норме запаса 25 дней. Расход вспомогательных материалов на годовой выпуск 12 000 руб. при норме запаса 40 дней, топлива — 6 400 руб. и 30 дней, прочие производственные запасы — 18 000 руб. и 60 дней. Расходы будущих периодов — 2 000 руб. Норма запаса готовой продукции — 5 дней.

Определите нормативы оборотных средств по элементам (производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция) и их общую сумму.

Хозяйственная ситуация № 2

Определите производственную мощность цеха и коэффициент использования мощности при следующих условиях: количество однотипных станков в цехе 100 единиц, с 1 ноября будет установлено еще 30 единиц, с 1 мая планируется выбытие 6 единиц, число рабочих дней в году 258, режим работы двухсменный, продолжительность смены — 8 часов, регламентированный процент простоев на ремонт оборудования — 6%, производительность одного станка — 5 деталей в час; план выпуска за год — 1 700 000 деталей

Хозяйственные ситуации по теме «Финансовый план»

Хозяйственная ситуация № 1

Целью бизнес-проекта является получение общей суммы прибыли от реализации продукции в размере 120 тыс. руб. определите объем продаж, который обеспечит выполнение данного условия, если постоянные затраты 896 тыс.руб., удельные переменные затраты 112 тыс.руб., цена реализации продукции – 233 руб.

Хозяйственная ситуация № 2

В бизнес-плане предусмотрено производство трех видов продукции:

Вид продукции	Удельные переменные затраты, руб.	Объем продаж, шт.
А	58	2400
Б	115	4800
В	173	7200

Общий объем продаж — 3360 тыс. руб., постоянные затраты — 1075 тыс. руб.

Определите критический объем продаж и запас финансово? прочности проекта.

Хозяйственные ситуации по теме «**Финансовая стратегия**»

Хозяйственная ситуация № 1

Каков чистый дисконтированный доход бизнес-проекта освоения нового промышленного продукта на крупном предприятии, если: рыночная реальная безрисковая ставка процента составляет 1% в месяц; ожидаемый годовой темп инфляции оценивается как 10%; рыночная премия за риск — 15%; премия за страновой риск уже учтена в сложившейся повышенной (по сравнению со среднемировой) рыночной премии за риск; стартовые инвестиции составляют 10 млн руб., 50 млн руб., 150 млн руб., 500 млн руб.?

Хозяйственная ситуация № 2

Сравните по критериям NPV, IRR, PP два варианта бизнес-плана, если цена капитала 13%. Чистый денежный поток (доход), тыс. руб. по периодам проекта:

Вариант А -2000 700 700 700 700

Вариант Б -2500 250 500 1000 2000

Хозяйственные ситуации по теме «**План рисков**»

Хозяйственная ситуация № 1

Оцените степень риска бизнес-проекта, опираясь на показатели производственного, финансового и производственно-финансового леввериджа.

Исходные данные:

- выручка от реализации продукции, работ, услуг — 1200 тыс. руб.;
- переменные издержки — 576 тыс. руб.;
- балансовая прибыль — 200 тыс. руб.;
- чистая прибыль—120 тыс. руб.

Хозяйственная ситуация № 2

Оцените степень риска бизнес-проекта на основе использования метода формализованного описания неопределенности при следующих данных:

Вариант проекта Интегральный эффект, тыс. руб.

1 900

2 700

3 550

4 350

5 200

14.3. Краткий терминологический словарь

Активы — имущество, принадлежащее предприятию на правах собственности и имеющее денежную оценку.

Активы внеоборотные— активы, многократно принимающие участие в производственном цикле и переносящие свою стоимость на производимую продукцию постепенно, частями, в течение нескольких производственных циклов.

Активы материальные— здания, оборудование, сырье, готовая продукция и пр.

Активы нематериальные — активы, которые не имеют материально-вещественной (физической) формы, но используются в течение длительного времени в хозяйственной деятельности предприятия и приносят ему доход

(патенты, торговые марки (товарные знаки), бренды, деловую репутацию предприятия, авторские и иные права и другие виды интеллектуальной собственности).

Активы оборотные (текущие) — часть имущества предприятия, обслуживающая текущую производственно-хозяйственную деятельность и полностью потребляемая (видоизменяющая свою форму) в течение одного операционного цикла.

Активы финансовые — денежные средства в кассе предприятия и на расчетном счете предприятия в банке, ценные бумаги, вклады в уставный капитал других предприятий.

Амортизационные отчисления — денежное выражение той части стоимости основных средств, которая уже перенесена на продукт в процессе его производства.

Амортизация — процесс постепенного перенесения стоимости средств труда по мере их износа на готовый продукт.

Аренда — договор о предоставлении имущества, земельной площади и т.д. во временное пользование за плату.

Ассортимент — перечень продукции с отражением ее наименования и предметных характеристик.

Бизнес-план — документ, который в краткой форме дает ответы на вопросы о том, каковы ваши цели, как вы можете их достигнуть и каких финансовых средств это потребует.

Выработка — объем произведенной продукции в единицу времени.

Доход — разница между денежными поступлениями, полученными бизнесом, и расходами по ведению дел.

Износ — утрата средствами труда стоимости (меновой и потребительной) под действием различных причин (факторов).

Износ моральный — потеря стоимости (меновой и/или потребительной стоимости) в результате появления более дешевых (первый вид морального износа) и производительных (второй вид морального износа) средств труда.

Износ физический — потеря стоимости (меновой и потребительской стоимости) средствами труда в результате естественной эксплуатации (употребления) или условий хранения (неупотребления).

Имущество — совокупность материальных, нематериальных и финансовых элементов (активов), принадлежащих предприятию и используемых для осуществления его деятельности.

Кадровое обеспечение — система подбора, подготовки, расстановки, стимулирования и использования трудовых ресурсов.

Кадры — совокупность наемных работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии в соответствии со штатным расписанием.

Кредит — экономические отношения между различными партнерами, возникающие при передаче имущества или денег другому лицу (физическому или юридическому) во временное пользование на условиях возвратности и, как правило, с уплатой процентов.

Лицензия — разрешение, выдаваемое государственными органами на право ведения той или иной хозяйственной деятельности.

Маркетинг — система управления производственно-сбытовой деятельностью предприятия, направленная на получение приемлемой величины прибыли посредством учета рыночных условий и активного влияния на них (определение потребностей покупателей, осмысление этих потребностей с точки зрения производственных возможностей предприятия, планирование и управление разработкой изделий и услуг, определение цен и продвижение товаров к покупателям путем стимулирования их распределения между выбранными рынками сбыта).

Материалы — продукция обрабатывающих отраслей промышленности.

Мотивация труда — побуждение работников к деятельности по достижению целей предприятия через удовлетворение их собственных потребностей.

Мощность производственная — объем (количество) продукции соответствующей номенклатуры и ассортимента, который может быть произведен за определенный период времени при полной загрузке технологического оборудования, эффективной организации производства и труда.

Налог — обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с юридических и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им по праву собственности (хозяйственного ведения или оперативного управления) денежных средств в целях финансирования расходов государства.

Налог на прибыль — объектом обложения налогом на прибыль является валовая прибыль, представляющая собой сумму прибыли от реализации продукции (работ, услуг) и других доходов, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Налоги местные — взимаются местными органами управления на соответствующей территории и поступают в местные бюджеты.

Налоги федеральные — взимаются федеральным правительством на основании государственного законодательства страны и направляются в государственный бюджет.

НДС — налог на добавленную стоимость, представляет собой форму изъятия в бюджет части прироста стоимости, которая создается на всех стадиях процесса производства — от сырья до предметов потребления. Объектом обложения является добавленная стоимость, которая определяется посредством исключения из объема продукции стоимости потребленных на ее производство сырья, материалов, полуфабрикатов, приобретенных со стороны, и некоторых других затрат. Добавленная стоимость включает заработную плату с отчислениями на социальное страхование, прибыль, проценты за кредит, расходы на рекламу, транспорт, электроэнергию и т.д.

Нормирование — установление оптимальной величины экономических ресурсов (в минимальном, но достаточном объеме), необходимых для организации и осуществления нормальной (бесперебойной) хозяйственной деятельности предприятия.

Оборотные производственные фонды — часть производственных фондов предприятий, целиком потребляемая в одном производственном цикле и полностью переносящая свою стоимость на изготавливаемый продукт.

Организационная (общая) структура — совокупность функциональных подразделений предприятия, включающая производственную структуру, производственную инфраструктуру, непроизводственную инфраструктуру и структуру управления.

Основные средства предприятия — это стоимостное выражение средств труда, которые участвуют во многих производственных циклах, сохраняя при этом свою натуральную форму, и переносят свою стоимость на продукт постепенно, частями, по мере износа.

Основные фонды предприятия — основные активы (средства труда), используемые неоднократно или постоянно в течение длительного периода, но не менее одного года, для производства товаров, оказания услуг.

Патент — документ, удостоверяющий авторское и исключительное право на изобретение.

Предпринимательство — инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, осуществляемая на свой риск, под имущественную ответственность, направленная на получение прибыли.

Предприятие — самостоятельный хозяйствующий субъект, обладающий правами юридического лица, созданный в порядке, установленном законом для производства материальных благ и услуг, с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Прибыль от реализации продукции — рассчитывается как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость и затратами на производство и реализацию, включенными в себестоимость продукции (работ, услуг).

Прибыль чистая — прибыль, остающаяся у предприятия после уплаты налогов и других платежей в бюджет; поступает в полное распоряжение предприятия.

Производительность труда — интегральный показатель эффективности живого труда, вооруженного конкретными средствами производства и определенным образом организованного в пространстве и во времени.

Производственная программа — система плановых заданий, отражающих объем, номенклатуру и ассортимент выпускаемой продукции.

Производственная структура — совокупность образующих предприятие рабочих мест, участков, цехов и служб и их взаимосвязи, возникающие в процессе производства продукции.

Производство — организация технологической производственной деятельности предприятия по изготовлению качественной продукции и оказанию качественных услуг потребителям.

Простое воспроизводство — восстановление первоначальных потребительских свойств объекта основных средств или его замена на аналогичный по техническим и технологическим свойствам объект.

Расширенное воспроизводство — реконструкция или модернизация объекта основных средств, замещение объекта более современным, улучшенным аналогом.

Реклама — коммерческая пропаганда потребительских свойств товара (услуги) с целью стимулирования его продажи, содержащая избирательную информацию о товаре и формирующая определенное представление покупателя о нем. Рекламная

информация призвана способствовать реализации товаров (работ, услуг), а также формировать и поддерживать интерес к юридическому или физическому лицу, о котором она сообщает.

Ресурсы — совокупность естественных (природных) и искусственных (рукотворных, созданных человеком) благ.

Рынок — любой институт или механизм, который сводит вместе покупателей и продавцов определенного товара или услуги.

Сбыт — организация и управление товарными потоками, направляемыми от предприятия к потребителям.

Свободные ресурсы — ресурсы, потенциально не вовлеченные в хозяйственный оборот, количество которых неограниченно (условно неограниченно).

Сделка — договор по торговым платежам, кредитным операциям и т.д., заключается между двумя или несколькими сторонами; оговаривается стоимость, согласовываются условия, время, место совершения сделки.

Сертификат — документ, удостоверяющий тот или иной факт, например, сертификат безопасности изделий, сертификат качества и т.д.; обладание сертификатом служит рекламой, обеспечивающей расширение производства товаров и услуг.

Снабжение (материально-техническое) — приобретение, хранение и подготовка к использованию в процессе производства необходимых материально-технических ресурсов.

Стоимость основных средств первоначальная — стоимость основных средств в момент их производства и ввода в эксплуатацию в ценах данного года.

Страховой запас — запас, необходимый в тех случаях, когда происходят сбои в условиях и сроках поставки, поступают некомплектные партии, нарушается качество поставляемых материалов.

Структура — упорядоченная совокупность взаимосвязанных элементов, находящихся между собой в устойчивых отношениях.

Субсидия — пособие, преимущественно в денежной форме, предоставляемое государством за счет средств государственного бюджета местным органам власти, юридическим и физическим лицам.

Сырье — продукция сельского хозяйства и добывающей промышленности.

Технологический процесс — целесообразное изменение формы, химического состава, структуры предметов труда.

Товар — продукт деятельности, предназначенный для продажи.

Товарная номенклатура — систематизированный перечень продукции с классификацией и разделением на группы и подгруппы.

Торговля оптовая — продажа больших партий товара с целью перепродажи.

Торговля розничная — продажа небольших партий товара непосредственно клиенту.

Точка безубыточности — момент, когда доходы равны расходам.

Трудовые ресурсы — трудоспособная часть населения, обладающая физическим развитием, умственными способностями и знаниями, необходимыми для занятия общественно-полезной трудовой деятельностью.

Трудоемкость — затраты рабочего времени на производство единицы продукции.

Уставный фонд — наиболее устойчивая величина стартового капитала, дающая импульс для деятельности предприятия, вносится участниками учреждаемого предприятия при его образовании; размер уставного фонда устанавливается учредительным договором и фиксируется в уставе; вклад, оцененный в денежных единицах, составляет долю участника в уставном фонде; в качестве вноса могут быть здания, сооружения, оборудование и другое имущество, относящееся к основным средствам.

Устав предприятия — документ, определяющий цели, профиль и задачи предприятия, сферу его деятельности, органы управления и контроля, порядок образования имущества, распределения прибыли (дохода), условия реорганизации и иные положения; утверждается учредителем предприятия.

Учредительные документы — юридические документы, подаваемые местным или федеральным властям, указывающие цель и правила деятельности компании; прежде чем предприятие получит юридический статус и сможет заниматься своей деятельностью на законных основаниях, эти документы должны быть утверждены местными или федеральными властями.

Фондоёмкость — показатель, обратный показателю фондоотдачи, характеризующий отношение средней стоимости основных фондов к объёму произведённой продукции.

Цена — денежное выражение стоимости товара.

Экономическая модель — упрощённое представление экономической действительности, позволяющее выделить наиболее важные взаимосвязи изучаемых экономических процессов и явлений.

Экономические ресурсы — (от лат. *ressource* — «вспомогательное средство») — совокупность материальных и нематериальных факторов и средств, обеспечивающих бесперебойный процесс производства.

Юридическое лицо — юридическим лицом признаётся организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособлённое имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

15. Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

В соответствии с методическими рекомендациями Минобрнауки РФ (утв. 8 апреля 2014 г. № АК-44/05вн) в курсе предполагается использовать социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации обучающихся с ОВЗ с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений.

Обучение лиц с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с учетом индивидуальных психофизических особенностей, а для инвалидов также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида.

Для лиц с нарушением слуха возможно предоставление информации визуально (краткий конспект лекций, основная и дополнительная литература), на

лекционных и практических занятиях допускается присутствие ассистента, а также, сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

Оценка знаний студентов на практических занятиях осуществляется на основе письменных конспектов ответов на вопросы, письменно выполненных практических заданий.

Доклад так же может быть предоставлен в письменной форме (в виде реферата), при этом требования к содержанию остаются теми же, а требования к качеству изложения материала (понятность, качество речи, взаимодействие с аудиторией и т. д) заменяются на соответствующие требования, предъявляемые к письменным работам (качество оформления текста и списка литературы, грамотность, наличие иллюстрационных материалов и т.д.)

С учетом состояния здоровья просмотр кинофильма с последующим анализом может быть проведен дома (например, при необходимости дополнительной звукоусиливающей аппаратуры (наушники)). В таком случае студент предоставляет письменный анализ, соответствующий предъявляемым требованиям.

Промежуточная аттестация для лиц с нарушениями слуха проводится в письменной форме, при этом используются общие критерии оценивания. При необходимости, время подготовки на зачете может быть увеличено.

Для **лиц с нарушением зрения** допускается аудиальное предоставление информации (например, с использованием программ-синтезаторов речи), а так же использование на лекциях звукозаписывающих устройств (диктофонов и т.д.). Допускается присутствие на занятиях ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь.

Оценка знаний студентов на семинарских занятиях осуществляется в устной форме (как ответы на вопросы, так и практические задания). При необходимости анализа фильма может быть заменен описанием ситуации межкультурного взаимодействия (на основе опыта респондента, художественной литературы и т.д.), позволяющим оценить степень сформированности навыков владения методами анализа и выявления специфики функционирования и развития психики, позволяющими учитывать влияние этнических факторов. При проведении промежуточной аттестации для лиц с нарушением зрения тестирование может быть заменено на устное собеседование по вопросам.

Лица с нарушениями опорно-двигательного аппарата не нуждаются в особых формах предоставления учебных материалов. Однако с учетом состояния здоровья часть занятий может быть реализована дистанционно (при помощи сети «Интернет»). Так, при невозможности посещения лекционного занятия студент может воспользоваться кратким конспектом лекции.

При невозможности посещения практического занятия студент должен предоставить письменный конспект ответов на вопросы, письменно выполненное практическое задание.

Доклад так же может быть предоставлен в письменной форме (в виде реферата), при этом требования к содержанию остаются теми же, а требования к качеству изложения материала (понятность, качество речи, взаимодействие с аудиторией и т. д) заменяются на соответствующие требования, предъявляемые к письменным работам (качество оформления текста и списка литературы,

грамотность, наличие иллюстрационных материалов и т.д.).

Промежуточная аттестация для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата проводится на общих основаниях, при необходимости процедура зачета может быть реализована дистанционно (например, при помощи программы Skype).

Для этого по договоренности с преподавателем студент в определенное время выходит на связь для проведения процедуры зачета. В таком случае зачет сдается в виде собеседования по вопросам (см. формы проведения промежуточной аттестации для лиц с нарушениями зрения). Вопрос и практическое задание выбираются самим преподавателем.

Примечание: Фонды оценочных средств, включающие типовые задания и методы оценки, критерии оценивания, позволяющие оценить результаты освоения данной дисциплины обучающимися с ОВЗ могут входить в состав РПД на правах отдельного документа.

Программу составила:

К.В. Найденкова, доцент отделения социально-экономических наук,
кандидат экономических наук

Рецензенты:

В.А. Осипов, доцент отделения социально-экономических наук, кандидат
экономических наук, доцент

М.В. Якунина, к.э.н., доцент, заведующий кафедрой экономики, Калужский
государственный университет им. К.Э. Циолковского

ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Программа рассмотрена на заседании отделения социально-экономических наук (О) и рекомендована к одобрению Учёным советом ИАТЭ НИЯУ МИФИ (протокол № 9-04/2023 от 24.04.2023)	Руководитель образовательной программы «Цифровой маркетинг и цифровая логистика» направления подготовки 38.03.02 Менеджмент _____ А.А. Кузнецова 24 апреля 2023 г. Начальник отделения социально-экономических наук (О) _____ А.А. Кузнецова 24 апреля 2023 г.
---	--