

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: очно-заочная

**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 изучения дисциплины:**

- дать студентам представление о современных технологиях бизнес-планирования и типовых методиках разработки бизнес-плана;
- сформировать систему практических навыков разработки бизнес-планов для различных этапов и целей организационного развития;
- 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 организациях, 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», «Основы аудита».

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 (В22)	<p>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.</p> <p>2. Использование воспитательного потенциала дисциплины «Бизнес-планирование» для:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 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.</li> </ul>

#### 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	Количество академических часов
<b>Контактная работа обучающихся с преподавателем</b>	
<b>Аудиторные занятия (всего)</b>	<b>12</b>
В том числе:	
<i>Лекции</i>	4
<i>практические занятия (из них в форме практической подготовки)</i>	8 (8)
<b>Промежуточная аттестация</b>	
В том числе:	
<i>зачет</i>	-
<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	
<b>Самостоятельная работа обучающихся (всего)</b>	<b>96</b>
<b>Всего (часы):</b>	<b>108</b>
<b>Всего (зачетные единицы):</b>	<b>3</b>

**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)**

Не- деля	Наименование раздела / темы дисциплины	Виды учебной работы в часах				
		Очная форма обучения				
		Лек	Пр	Лаб	Внеауд	СРО
1-3	<b>I Теоретические основы бизнес-планирования</b>					
1	1.1 Организационные цели и планирование	0,25	2			5
1-2	1.2 Сущность бизнес-планирования и основные этапы разработки бизнес-плана	0,25	2			10
2-3	1.3 Структура и содержание основных разделов бизнес-плана	0,5	4			10
	<b>Итого по разделу I:</b>	<b>1</b>	<b>8</b>			<b>25</b>
<b>4</b>	<b>II Основные разделы бизнес-плана</b>					
4	2.1 Резюме бизнес-плана и описание компании	0,2	0,5			5
4-5	2.2 Анализ рыночной ситуации	0,2	0,5			5
5-6	2.3 План маркетинга и план продаж	0,2	0,5			5
6-7	2.4 План производства	0,2	0,5			5
7-9	2.5 Организационный план	0,2	0,75			5
9-10	2.6 Финансовый план	1	0,75			5
10-11	2.7 Оценка экономической эффективности проекта и его рисков	0,5	0,75			5
12	2.8 Презентация проекта для заинтересованных сторон	0,5	0,75			5
	<b>Итого по разделу II:</b>	<b>3</b>	<b>5</b>			<b>40</b>
12-13	«Круглый стол»		<b>1</b>			<b>5</b>
14-15	«Деловая игра»		<b>1</b>			<b>5</b>
15-16	Решение кейсов		<b>1</b>			<b>5</b>
	<b>Индивидуальное домашнее задание</b>					<b>16</b>
	<b>Всего:</b>	<b>4</b>	<b>8</b>			<b>96</b>

*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

Наименование раздела /темы дисциплины	Содержание
<b>I Теоретические основы бизнес-планирования</b>	
Организационные цели и планирование	<p>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.</p> <p>Понятие и содержание бизнес-планирования. Целеполагание и критерии SMART. Характеристики эффективных целей. Управление по целям. Формальное и неформальное планирование. Уровни управления и планирование.</p>
Сущность бизнес-планирования и основные этапы разработки бизнес-плана	<p>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.</p>
Структура и содержание основных разделов бизнес-плана	<p>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.</p> <p>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</p>
<b>II Основные разделы бизнес-плана</b>	
Резюме бизнес-плана и описание компании	<p>Краткое содержание основных разделов бизнес-плана, согласно различным предлагаемым методикам бизнес-планирования.</p> <p>Титульный лист бизнес-плана. Оглавление. Резюме. Важность резюме. Особенности структуры резюме бизнес-плана нового и действующего бизнеса. Примерная форма резюме. Типичные ошибки составления резюме.</p>
Анализ рыночной ситуации	<p>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 изу-</p>

Наименование раздела /темы дисциплины	Содержание
	чения 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.
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. Особенности составления бюджета маркетинга. Потребительские сегменты и «портрет» покупателя.
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.
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.
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.
Оценка экономической эффективности проекта и его рисков	Расчет сроков окупаемости. Определение потребности в инвестициях и источников их 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.

Наименование раздела /темы дисциплины	Содержание
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*

Наименование раздела / темы дисциплины	Содержание
<b>I Теоретические основы бизнес-планирования</b>	
Организационные цели и планирование	<p>Планирование как способ организации экономики.</p> <p>Роль и место планирования в управлении предприятием. Планирование как наука и вид экономической деятельности. Сущность и структура объектов планирования. Предмет планирования.</p> <p>Временные границы планирования.</p> <p>Два аспекта планирования: общеэкономический и управленческий.</p> <p>Необходимость и возможность 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.</p> <p>Постановка организационных целей. Критерии SMART. Экономический механизм управления предприятием. Система планов: перспективное, среднесрочное, текущее планирование. Бизнес-план предприятия.</p>
Сущность бизнес-планирования и основные этапы разработки бизнес-плана	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>Информационное и программное обеспечение бизнес-планирования. SOMFAR – 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.</p>
Структура и содержание основных разделов бизнес-плана	<p>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. После-</p>

Наименование раздела / темы дисциплины	Содержание
	<p>довательность бизнес-процессов в ходе разработки бизнес-плана. Типовая структура документа и возможности ее изменения. Оформление и стиль бизнес-плана.</p> <p>Последовательность бизнес-процессов в ходе разработки бизнес-плана. Законодательные основы при разработке бизнес-плана.</p> <p>Резюме – основное назначение и содержание. Ситуация в настоящее время – назначение, ключевые вопросы. Характеристика объекта бизнеса – назначение раздела и ключевые вопросы. Исследование и анализ рынка – 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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p>
<b>II Основные разделы бизнес-плана</b>	
Резюме бизнес-плана и описание компании	<p>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.</p> <p>Понятие предпринимательской идеи. Внешние стимулы и внутренние побудительные силы, основные субъективные факторы возникновения предпринимательских идей. Основные источники предпринимательских ценностей. Фазы отбора, 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.</p> <p>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</p>

Наименование раздела / темы дисциплины	Содержание
	сумма инвестиций. Особенности структуры резюме бизнес-плана нового и действующего бизнеса. Примерная форма резюме.
Анализ рыночной ситуации	<p>Прогноз конъюнктуры рынка. Современное состояние и тенденции макроэкономических процессов в инвестиционной сфере. Прогноз коммерческой деятельности анализируемых фирм-конкурентов.</p> <p>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</p>
План маркетинга и план продаж	<p>Анализ продаж за предшествующий период (для существующего бизнеса). Анализ эластичности спроса по цене и доходу. Сегментация рынка. Определение емкости рынка. Параметры TAM, SAM, SOM, RAM. Прогноз развития рынка. Планирование ассортимента. Оценка конкурентоспособности товара. Планирование 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.</p>
План производства	<p>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. Расчет себестоимости продукции. Планирование сметы затрат на производство продукции.</p> <p>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.</p>
Организационный план	<p>Организационная структура предприятия. Планирование организационной структуры: требования, принципы и факторы, определяющие организационную структуру предприятия. Преимущества и недостатки оргструктур</p>

Наименование раздела / темы дисциплины	Содержание
	<p>управления. Этапы разработки проекта структуры предприятия. План организационных мероприятий. Использование графических приемов организационного планирования.</p> <p>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.</p>
Финансовый план	<p>Финансы предпринимательской организации. Управление финансами: финансовый механизм, финансовые методы, финансовые ресурсы, финансовые рычаги. Оценка эффективности предпринимательской деятельности: принципы и методы.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>Структура финансового плана: прогноз о прибылях и убытках, прогноз денежных поступлений и выплат, балансовый прогноз. Особенности планирования денежных поступлений и выплат. График достижения безубыточности.</p> <p>Стратегия финансирования. Возможности привлечения финансовых средств. Отчет о движении денежных средств (Cash Flow).</p>
Оценка экономической эффективности проекта и его рисков	<p>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 страхования от рисков.</p> <p>Показатели риска и методы его оценки. Методы снижения риска: страхование, поручительство, распределение риска, резервирование средств.</p> <p>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.</p> <p>Оценка рисков инвестиционной привлекательности проекта. Определение потребности в инвестициях и источниках их финансирования. Прогноз показателей финансового состояния.</p> <p>Государственные приоритеты в области поддержки бизнеса и основные направления стимулирования государством его развития.</p> <p>Выбор и обоснование режима налогообложения для бизнеса.</p>

Наименование раздела / темы дисциплины	Содержание
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 по освоению дисциплины «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
<b>Текущая аттестация</b>			
<b>I. Теоретические основы бизнес-планирования</b>			
1	Организационные цели и планирование	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, доклады, групповая дискуссия, контрольная работа, тесты
2	Сущность бизнес-планирования и основные этапы разработки бизнес-плана	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, доклады, групповая дискуссия, контрольная работа, тесты
3	Структура и содержание основных разделов бизнес-плана	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, доклады, групповая дискуссия, контрольная работа, тесты

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индикатор достижения компетенции	Наименование оценочного средства текущей и промежуточной аттестации
<b>II. Основные разделы бизнес-плана</b>			
4	Резюме бизнес-плана	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, доклады, групповая дискуссия, контрольная работа
5	Анализ рыночной ситуации	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, доклады, групповая дискуссия, контрольная работа, тесты, деловая игра, кейсы
6	План маркетинга и план продаж	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, доклады, групповая дискуссия, контрольная работа, тесты, кейсы
7	План производства	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, доклады, групповая дискуссия, контрольная работа, тесты, кейсы
8	Организационный план	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, доклады, групповая дискуссия, контрольная работа, тесты
9	Финансовый план	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, доклады, групповая дискуссия, контрольная работа, тесты, кейсы
10	Оценка экономической эффективности проекта и его рисков	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, доклады, групповая дискуссия, контрольная 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
<b>Промежуточная аттестация</b>			

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индикатор достижения компетенции	Наименование оценочного средства текущей и промежуточной аттестации
	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). Включает в себя оценку мероприятий текущего контроля аудиторной и самостоятельной работы обучающегося по темам №№1-5 учебной дисциплины.
- контрольная точка № 2 (КТ № 2). Включает в себя оценку мероприятий текущего контроля аудиторной и самостоятельной работы обучающегося по темам №№6-11 учебной дисциплины.

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

Этап рейтинговой системы / Оценочное средство	Балл	
	Минимум*	Максимум
<b>Текущая аттестация</b>	<b>36</b>	<b>60</b>
<b>Контрольная точка № 1</b>	<b>18</b>	<b>30</b>
Контрольная работа	9	15
Опрос	3	5

Участие в деловой игре	6	10
<b>Контрольная точка № 2</b>	<b>18</b>	<b>30</b>
Реферат + доклад на «круглом столе»	6	10
Тестовые задания	9	15
Решение кейса	3	5
<b>Промежуточная аттестация</b>	<b>24</b>	<b>40</b>
Зачет	24	40
<b>Итого по дисциплине</b>	<b>60</b>	<b>100</b>

\* 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 после изучения 5 и 11 темы 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 твердо 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**

[www.cbr.ru](http://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  
[www.gks.ru/](http://www.gks.ru/) - Федеральная служба государственной статистики РФ  
[www.rbc.ru](http://www.rbc.ru) - ИА «Росбизнесконсалтинг»  
Национальное рейтинговое агентство [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.ra-national.ru/>, 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.

### **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.

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. 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:

## **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.
2. Microsoft Office 2010 Professional Plus для образовательных учреждений.
3. Kaspersky Endpoint Security для образовательных учреждений, договор.

## 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](http://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](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.ру/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.ру/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», «Есте-

ственные 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 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 при-

чинно-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.

#### **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» 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 (кожзаменитель, 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

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 леве́риджа.

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

## **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 также 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 межэтнического 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 Яндекс Телемост).

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**

<p>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)</p>	<p>Руководитель образовательной программы «Цифровой маркетинг и цифровая логистика» направления подготовки 38.03.02 Менеджмент</p> <p>_____ А.А. Кузнецова</p> <p>24 апреля 2023 г.</p> <p>Начальник отделения социально-экономических наук (О)</p> <p>_____ А.А. Кузнецова</p> <p>24 апреля 2023 г.</p>
---	--