

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САМАРСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ АКАДЕМИКА С.П. КОРОЛЕВА»
(САМАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ)

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ

Рекомендовано редакционно-издательским советом федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева» в качестве методических указаний для студентов Самарского университета, обучающихся по основной образовательной программе высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент

Составитель *Е.А. Лапа*

САМАРА
Издательство Самарского университета
2019

УДК 338.2(075)

ББК 65.29я7

Составитель ***Е.А. Лана***

Рецензент д-р ист. наук, проф. С. А. М а р т ы ш к и н

Бизнес-планирование: метод. указания /сост. *Е.А. Лана*. – Самара: Изд-во Самарского университета, 2019. – 40 с.

Методические указания предназначены для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), а также могут быть использованы при организации учебного процесса на других экономических и управленческих направлениях уровня бакалавриата.

Разработаны в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом, включают методические рекомендации к выполнению основных форм аудиторной и самостоятельной работы по курсу, материалы для подготовки и проведения практических занятий, средства контроля и самоконтроля знаний студентов.

Подготовлено на кафедре общего и стратегического менеджмента.

УДК 338.2(075)

ББК 65.29я7

© Самарский университет, 2019

Методические материалы
БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ

Методические указания

Составитель ***Лана Елена Александровна***

Редактор *А.С. Никитина*

Верстка: *А.С. Никитина*

Подписано в печать 24.07.2019. Формат 60x84 1/16.

Бумага офсетная. Печ. л. 2,5.

Тираж 25 экз. Заказ . Арт. – 59(Р1М)/2019.

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САМАРСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ АКАДЕМИКА С.П. КОРОЛЕВА»
(САМАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ)
443086, САМАРА, МОСКОВСКОЕ ШОССЕ, 34.

Издательство Самарского университета.
443086, Самара, Московское шоссе, 34.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДИСЦИПЛИНЫ.....	4
1.1. Цели и задачи изучения дисциплины.....	4
1.2. Компетенции обучающего, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля).....	5
1.3. Место дисциплины в структуре ООП.....	6
2. СОДЕРЖАНИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ.....	6
3. КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ И МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ.....	8
3.1. Тесты по контролю остаточных знаний.....	8
3.2. Задания для подготовки к лабораторным занятиям.....	11
3.3. Темы эссе.....	22
3.4. Темы рефератов.....	23
3.5. Тематика контрольных работ (для студентов заочного отделения) и методические рекомендации по их выполнению.....	25
3.6. Пример вопросов для самостоятельной подготовки тем.....	28
4. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....	30
5. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ И ПРОЦЕДУРА ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ.....	35
6. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА И РЕСУРСЫ СЕТИ ИНТЕРНЕТ.....	38

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДИСЦИПЛИНЫ

1. 1. Цели и задачи изучения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Бизнес-планирование на посевной стадии инновационного проекта» – дать комплексные знания в области составления бизнес-планов проектов, находящихся на ранней стадии в условиях высокой неопределенности.

Задачи курса:

- знакомство с местом и ролью бизнес-плана в системе управления предприятием в целом и в системе планирования в частности;
- изучение особенностей информационного обеспечения разработки бизнес-планов в современных условиях;
- знакомство с основными критериями оценки коммерческой состоятельности инвестиционных проектов;
- изучение современных программных продуктов, представленных на российском и международном рынке информационных услуг и предназначенных для эффективной оценки альтернативных вариантов инвестиционных управленческих решений.

В результате освоения дисциплины «Бизнес-планирование» студент должен...

знать:

- терминологию бизнес-планирования;
- методы и подходы к формированию бизнес-идей и бизнес-моделей;
- условия осуществления предпринимательской деятельности;
- основные разделы бизнес-плана и особенности его формирования;
- подходы к созданию и развитию новых организаций;

уметь:

- определять условия осуществления предпринимательской деятельности;
 - использовать методы и подходы к формированию бизнес-идей и бизнес-моделей;
 - разрабатывать основные разделы бизнес-плана,
 - формировать бизнес-идеи для новых предприятий,
 - определять стратегические направления развития;
 - выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели;
 - формировать инновационные бизнес-идеи для новых предприятий, разрабатывать функциональные стратегии развития;
- владеть:*
- навыками оценивания экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности;
 - навыками реализации подходов к разработке бизнес-плана.

1.2. Компетенции обучающего, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование у студентов компетенций, представлены в табл. 1.

Таблица 1. Компетенции, формируемые в процессе освоения дисциплины

Код компетенции	Наименование результата обучения
ПК-17	Способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели
ПК-18	Владение навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов)

1.3. Место дисциплины в структуре ООП

Изучение дисциплины «Бизнес-планирование» основывается на знаниях, полученных слушателями при изучении курсов «Введение в специальность», «Теория организации», «Маркетинг», «Экономика».

Понятия и усвоенные закономерности, приобретенные навыки и умения, способности, сформированные в курсе «Бизнес-планирование», будут использованы в курсах «Стратегический менеджмент», «Стратегический маркетинг».

2. СОДЕРЖАНИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 2. Объем дисциплины и виды учебной работы (очное отделение)

Объем дисциплины 4 ЗЕТ
Шестой семестр
Объем контактной работы: 58 часа
Лекции: 18 часов
Традиционные
Основы бизнес-плана. Структура и основные разделы бизнес-плана (6 часов)
Разработка бизнес-плана (4 часа)
Предприятие в рыночных условиях (4 часа)
Риски и страхование (4 часа)
Активные и интерактивные
Лабораторные работы: 0 часов
Традиционные
Активные и интерактивные
Практические занятия: 32 часа
Основы бизнес-плана. Структура и основные разделы бизнес-плана (10 часов)
Разработка бизнес-плана (16 часов)

Риски и страхование (8 часов)
Активные и интерактивные
Самостоятельная работа: 50 часов
Традиционные
Подготовка к практическим занятиям по темам 1–4 (32 часа)
Сбор материалов и написание реферата (6 часов)
Сбор материалов и написание эссе (4 часа)
Подготовка презентации проекта (8 часов)
Контролируемая аудиторная самостоятельная работа: 8 часов
Консультация по подготовке к практическим занятиям (2 часа)
Консультация по подготовке реферата (2 часа)
Консультация по подготовке эссе (2 часа)
Консультация по подготовке проекта (2 часа)
Контроль (экзамен): 36 часов

Таблица 3. Объем дисциплины и виды учебной работы (заочное отделение)

Объем дисциплины 4 ЗЕТ
Восьмой семестр
Объем контактной работы: 18 часа
Лекции: 6 часов
<i>Традиционные</i>
Основы бизнес-плана. Структура и основные разделы бизнес-плана (6 часов)
<i>Активные и интерактивные</i>
Лабораторные работы: 0 часов
Практические занятия: 10 часов
Основы бизнес-плана. Структура и основные разделы бизнес-плана (2 часа)
Разработка бизнес-плана (6 часов)
Риски и страхование (2 часа)
<i>Активные и интерактивные</i>
Самостоятельная работа: 113 часов
<i>Традиционные</i>
Разработка бизнес-плана (25 часов)

Предприятие в рыночных условиях (25 часов)
Риски и страхование (25 часов)
Написание контрольной работы (6 часов)
Подготовка к практическим занятиям по темам 1–4 (20 часов)
Сбор материалов и написание эссе (4 часа)
Подготовка презентации проекта (8 часов)
Контролируемая аудиторная самостоятельная работа: 2 часа
Консультация по подготовке проекта (2 часа)
Контроль (экзамен): 36 часов

3. КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ И МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ

3.1 Тесты по контролю остаточных знаний

ПК-17: способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели.

1. Исключите лишнее: хозяйственная деятельность предприятия включает следующие стадии:

- а) исследования и разработки;
- б) производство;
- в) маркетинг;
- г) социальная деятельность;
- д) планирование.

2. Планирование как наука представляет собой:

а) совокупность систематизированных знаний о закономерностях функционирования различных хозяйственных систем;

б) специализированный вид управленческой деятельности, обеспечивающий целенаправленность и согласованность работы всех участников производственного процесса;

в) тесную связь с мыслительной деятельностью человека;

г) носит творческий характер.

3. Философия бизнеса, придающая смысл существованию фирмы, представляет собой:

а) миссию организации;

б) цель организации;

в) задачи организации.

4. При создании нового предприятия наиболее целесообразным источником инвестиций является:

а) накопленная амортизация;

б) банковский кредит;

в) привлечение средств партнеров и акционеров;

г) нераспределенная прибыль.

5. Особую структуру имеет бизнес-план:

а) финансового оздоровления;

б) нового предприятия;

в) развития предприятия;

г) по бизнес-линиям.

ПК-18: владение навыками бизнес-планирования, создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов).

1. Прогноз основных форм финансовой отчетности в бизнес-плане составляется в соответствии:

а) с требованиями международных стандартов финансовой отчетности;

б) приказом Министерства финансов России;

в) с требованиями руководителя фирмы.

2. Бизнес – планирование, как необходимый элемент управления предпринимательской деятельностью, позволяет реализовывать различные цели, но главным назначением бизнес-плана является:

- а) выпуск запланированного объема продукции;
- б) расширение предпринимательской деятельности;
- в) получение прибыли.

3. Какое соотношение из предложенных параметров, с вашей точки зрения, в большей мере определяет для инвестора привлекательность бизнеса на стадии отбора им предложений?

- а) соотношение стоимости бизнеса к выручке и чистой прибыли;
- б) техническое состояние оборудования, степень его изношенности, обеспеченность квалифицированным персоналом, уровень спроса на производимые товары (услуги);
- в) наличие известной торговой марки у предприятия, которое инициирует бизнес-проект.

4. Что представляет собой бизнес-план?

- а) документ, отражающий все аспекты деятельности будущего коммерческого предприятия (проекта) на определенный период, устанавливающий показатели для достижения поставленных целей и обеспечивающий контроль за их выполнением;
- б) описание проекта (бизнес-идеи) с расчетом финансовых показателей на определенный календарный период;
- в) обоснование последовательности и финансовой целесообразности выполнения тех или действий по достижению намеченных показателей.

5. Выбор рыночного сегмента в ходе составления бизнес-плана может базироваться на различных критериях. Очень важно при этом избегать явно ошибочных суждений, например:

- а) чем больше рыночный сегмент, тем больший интерес он представляет для компании;
- б) между сегментами должно быть существенное различие;

в) должна существовать возможность свободного обращения к выбранным сегментам;

г) компания должна иметь возможность подсчитать потенциальный объем сбыта для определенного сегмента.

Согласно балльно-рейтинговой системе по данной учебной дисциплине максимальная оценка **13 баллов**:

- оценка 5 баллов («отлично») – 13 баллов;
- оценка 4 балла («хорошо») – 10 баллов;
- оценка 3 балла («удовлетворительно») – 8 баллов;
- оценка 2 балла («неудовлетворительно») – менее 5 баллов.

Представленные правильные ответы:

- на 80 % тестовых заданий – 13 баллов;
- 70 % тестовых заданий – 10 баллов;
- 60 % тестовых заданий – 8 баллов;
- 50 % тестовых заданий – 5 баллов;
- менее 50 % тестовых заданий – 0 баллов.

3.2. Задания для подготовки к практическим занятиям

Тема 1. Основы бизнес-плана. Структура и основные разделы бизнес-плана

1. Исторический аспект развития системы планирования в нашей стране.

2. Зарубежная практика планирования бизнеса.

3. Организация бизнес-планирования в современных условиях.

4. Объект, предмет, информационно-методическая основа бизнес-планирования.

5. Взаимосвязь бизнес-планирования с элементами системы управления предприятием.

6. Виды бизнес-планов с позиций компонентов менеджмента.

7. Роль бизнес-планирования в предпринимательской деятельности.
8. Понятие бизнес-плана и его значение в предпринимательской деятельности.
9. Цели, задачи и функции бизнес-плана в современных условиях.
10. Виды бизнес-планов и их функции.
11. Этапы бизнес-планирования и их содержание.
12. Структура бизнес-плана и описание его разделов.

Тема 2. Разработка бизнес-плана

1. Структура маркетинговых, технико-экономических, финансовых показателей бизнес-плана.
2. Особенности планирования деятельности предприятия на различных стадиях жизненного цикла.
3. Нормативно-правовая основа бизнес-планирования.

Проект «Разработка бизнес-плана»

Цель

Работа по данному заданию осуществляется группой студентов в количестве 3–5 человек, с последующей защитой проекта перед экспертами из числа студентов и преподавателя. Экспертов назначает преподаватель.

Задача

Разработать бизнес план (вид плана определяется преподавателем):

- 1) комплексного развития предприятия на ближайшие 3–5 лет.
- 2) выпуска нового товара на рынок;
- 3) открытия нового предприятия.

Рекомендации

Бизнес-план должен содержать следующие элементы и разделы:

- 1) титульный лист;

- 2) оглавление;
- 3) резюме;
- 4) описание идеи, видов деятельности, особенностей программного продукта;
- 5) описание рынка;
- 6) маркетинговый план;
- 7) организационный план;
- 8) производственный план;
- 9) оценку рисков;
- 10) финансовый план;
- 11) приложения.

Предлагается выбирать для представления инновационные (в сравнении с традиционными направлениями предпринимательской деятельности) бизнес-идеи.

Занятие 1. Состав и содержание бизнес-плана

Титульный лист

Титульный лист бизнес-плана является визитной карточкой бизнес-проекта и его разработчиков. Он содержит название проекта, краткую аннотацию сути проекта: информацию о разработчиках проекта, сфере бизнеса, сроках начала и окончания реализации проекта.

Титульный лист должен иметь следующую структуру:

- 1) название проекта;
- 2) фамилия, имя, отчество руководителя проекта и его участников;
- 3) адрес фирмы;
- 4) контакты;
- 5) сфера бизнеса;
- 6) основные виды деятельности;
- 7) срок реализации проекта.

Резюме

В резюме должна содержаться следующая информация:

- 1) цели проекта: экономические, социальные, научно-технические, политические;
- 2) описание видов деятельности и основных преимуществ продукта;
- 3) затраты на проект, в том числе: собственные средства, заемные и средства государственной поддержки;
- 4) целевые рынки продукта, потребители, посредники, возможные конкуренты;
- 5) потенциальные возможности развития бизнеса по этапам проекта: разработка, выход на рынок, уход с рынка (сроки разработки, объемы и структура продаж);
- 6) срок окупаемости проекта и срок возврата заемных средств;
- 7) возможные инвесторы и обязательства перед ними.

Описание идеи, видов деятельности, особенностей программного продукта

Раздел должен содержать описание следующих позиций:

1. Описание проблемной ситуации в отрасли, существующие решения и удовлетворенность потребителей ими. Причины появления альтернативного решения.
2. История возникновения бизнеса, текущая ситуация и тенденции ее развития.
3. Описание программного продукта и сопутствующих услуг, которые будут предложены на рынок, описание потенциальных выгод для потребителей.
4. Оценка собственных возможностей – наличие команды, профессиональные навыки и предпринимательские способности каждого из членов команды, права на интеллектуальную собственность.

Занятие 2. Анализ рынка, составление плана маркетинга, расчет бюджета маркетинга

Вопросы для рассмотрения:

1. Методика разработки планов по маркетингу, сбыту и послепродажному обслуживанию.

2. Товарная политика.
3. Ценовая политика.
4. Сбытовая политика.
5. Коммуникативная политика.

Рекомендации

Описание рынка

Раздел должен содержать следующую информацию:

- 1) описание состояния отрасли и общих тенденций рынка;
- 2) описание участников рынка и анализ уровня конкуренции;
- 3) сегментирование рынка, состав потребителей каждого из сегментов;
- 4) описание основных конкурентов, их сильные и слабые стороны, сравнение с характеристиками собственного продукта;
- 5) оценка емкости целевых рынков.

Состояние отрасли. Общие тенденции рынка

Общее описание рынка должно включать основные показатели, характеризующие его.

Описание может содержать анализ показателей, представленных в табл. 4.

Таблица 4. Основные рыночные показатели

Показатель	Характеристика
Количественные показатели	Емкость рынка, динамика развития рынка, доля фирм на рынке, потенциал рынка и др.
Качественные показатели	Структура потребностей, мотивы покупки, их динамика, процесс покупки, стабилизация потребностей, информатизация
Конкурентная среда	Объем реализации продукции фирмами-конкурентами, используемые маркетинговые стратегии, возможность финансовой поддержки

Показатель	Характеристика
Структура покупателей	Количество и виды покупателей, динамика численности покупателей, региональные особенности покупателей
Структура отрасли	Количество продавцов, предлагающих аналогичный товар, вид продавцов, уровень организации их производства, загрузка производственных мощностей, потенциальные возможности в конкуренции
Структура распределения	Географические особенности, удаленность от крупных селитебных территорий, особенности сбытовой сети

Участники рынка и анализ уровня конкуренции

Анализ сил конкуренции можно проводить с помощью метода, предложенного М. Портером. Метод учитывает пять сил конкуренции на рынке:

- 1) конкуренция внутри конкретного рынка (сегмента);
- 2) поставщики;
- 3) новые потенциальные конкуренты;
- 4) покупатели;
- 5) товары-заменители.

Сегментация

С учетом специфики товара сегментирование рынка потребителей можно производить по переменным и факторам, таким как географическая переменная, отраслевая принадлежность, форма собственности, размер компании, состав закупаемых услуг.

Основные конкуренты, их сильные и слабые стороны

Структура обзора конкурентов обычно следующая:

- 1) конкурентное положение на рынке;
- 2) список конкурентов (резюме по каждому конкуренту);
- 3) список проблем, которые призваны решать продукты;
- 4) список возможностей продуктов.

Оценка емкости целевых рынков

Можно условно классифицировать методы оценки емкости рынка следующим образом:

- 1) на основе структурных характеристик;
- 2) по объемам производства;
- 3) по объемам потребления;
- 4) по объемам продаж;
- 5) комплексные методы.

Маркетинговый план

Структура описания раздела выглядит следующим образом:

- 1) описание конкурентных преимуществ создаваемого (продвигаемого) программного продукта;
- 2) выбор и обоснование маркетинговой стратегии, описание конкурентной стратегии;
- 3) анализ целевой аудитории и стратегии позиционирования;
- 4) выбор стратегии ценообразования, обоснование цены на программный продукт при желаемой норме прибыли;
- 5) описание способа организации дистрибуции, выбор каналов распространения, определение способов распространения: прода-жи через Интернет, прямой маркетинг, передача функций по распространению на аутсорсинг, создание собственной сбытовой сети и т. п.;
- 6) описание стратегии продвижения, выбор и обоснование каналов и инструментов продвижения.

Занятие 3. Разработка раздела «Производственный план», «Организационный план»

Вопросы для рассмотрения

1. Производственная программа.
2. Производственные мощности и их развитие.
3. Расчет производственных затрат фирмы.
4. Основные составляющие организационного плана.

Рекомендации

Организационный план

Структура описания раздела выглядит следующим образом:

- 1) выбор и обоснование организационно-правовой формы создания фирмы, описание состава учредителей, организационной структуры (с перечислением бизнес-процессов каждого подразделения);
- 2) описание штатного состава, квалификации, опыта и навыков работы сотрудников;
- 3) описание основных и дополнительных (социальный пакет, надбавки, путевки и проч.) условий оплаты труда, программы мотивации персонала;
- 4) разработка матрицы ответственности.

Производственный план

План должен включать описание следующих параметров:

- 1) специфические требования к продукту со стороны клиентов, влияющие на организацию разработки и продвижения продукта;
- 2) описание бизнес-процессов жизненного цикла разработки и продвижения продукта;
- 3) состав и стоимость помещений, оборудования и условия их приобретения (аренда, покупка);
- 4) выбор и обоснование средств разработки, условия их приобретения;
- 5) производственная кооперация – что, кому и на каких условиях целесообразно передавать на аутсорсинг, ориентировочные затраты.

Занятие 4. Разработка раздела «Финансовый план»

Вопросы для рассмотрения:

1. Планирование основных финансовых показателей.
2. Подготовка плановых документов.
3. Прогноз движения денежных средств.
4. Выбор и обоснование объемов и источников финансирования.

Рекомендации

Этот раздел должен включать следующие расчеты:

1. Стоимость разработки. Первоначальные и текущие затраты (фонд оплаты труда) на разработку и продвижение продукта.
2. Объем финансирования по источникам и периодам. Прогноз доходов и расходов по годам и в месячной разбивке по 1-му году.
3. Финансовый план, содержащий движение денежных потоков по кварталам и годам реализации проекта.
4. Расчет окупаемости и показателей эффективности проекта. Анализ чувствительности.

Тема 3. Риски и страхование

Вопросы для обсуждения

1. Определение возможностей и ограничений основных методов оценки риска.
2. Методы оценки рисков: анализ чувствительности; сценарный анализ и деревья решений; Монте-Карло; реальные опционы.
3. Минимизация рисков и защита от риска.

Рекомендации

Оценка рисков проекта

Раздел должен иметь следующую структуру:

- 1) идентификация рисков;
- 2) анализ рисков;
- 3) расчет возможных потерь;
- 4) определение области допустимого риска;
- 5) выделение наиболее существенных рисков;
- 6) организационные меры по профилактике и нейтрализации рисков.

Согласно балльно-рейтинговой системе по данной учебной дисциплине максимальная оценка практических занятий **32 балла**:

- оценка 5 баллов («отлично») – 32 балла;
- оценка 4 балла («хорошо») – 26 баллов;
- оценка 3 балла («удовлетворительно») – 18 баллов;
- оценка 2 балла («неудовлетворительно») – 0 баллов.

– Демонстрирует знание основных категорий и понятий; умеет проиллюстрировать теоретические положения примерами, формирует собственные выводы по проблеме – 32 балла.

– Демонстрирует знание основных категорий и понятий; владеет профессиональной терминологией; в целом, может самостоятельно сформулировать выводы, дать свою точку зрения – 26 баллов.

– Ответ схематичен, фрагментарно воспроизводится содержание лекционного курса, не способен воспользоваться знанием для детализации ответа; для ответа характерен аксиоматичный стиль изложения, фрагментарно решает типовые задачи – 18 баллов.

– Ответ схематичен, фрагментарно воспроизводится содержание лекционного курса, не способен воспользоваться знанием для детализации ответа; для ответа характерен аксиоматичный стиль изложения – 10 баллов.

– Не понимает сути вопроса: пытается ответить на вопрос не по теме, либо подменить ответ общими рассуждениями; не способен привести примеры в защиту собственных утверждений, не реагирует на наводящие вопросы – 0 баллов.

Презентация и защита итогового проекта «Бизнес-план»

По итогам практических занятий студенты должны подготовить бизнес план для потенциального предприятия либо открытия нового бизнеса по традиционному структуре.

Объем основной части итогового отчета не должен превышать 25 страниц печатного текста. Общий объем отчета – не более 30 страниц (без учета приложений).

Итоговый отчет оформляется в соответствии с требованиями к печатной рукописи на стандартных листах бумаги формата А-4 (размеры 210 x 297 мм). Сокращение слов, кроме общепринятых, не допускается. Текст излагается от третьего лица или в форме безличных предложений без использования личных местоимений. Работа оформляется в соответствии с принятым в Самарском Университете стандартом оформления текстовых документов.

Отчет сброшюровывается и сдается после защиты преподавателю.

Согласно балльно-рейтинговой системе по данной учебной дисциплине максимальная оценка за проект **48 баллов**:

- оценка 5 баллов («отлично») – 48 баллов;
- оценка 4 балла («хорошо») – 36 баллов;
- оценка 3 балла («удовлетворительно») – 25 баллов;
- оценка 2 балла («неудовлетворительно») – 15 баллов.

– Выполнены все требования раздела деловой игры. Представлено развернутое описание каждого раздела с необходимой аргументацией, анализом внешней среды и необходимыми расчетами, на дополнительные вопросы при защите даны полные ответы – 48 баллов.

– Основные требования к деловой игре и основным ее разделам выполнены, но при этом допущены недочеты. В частности, имеются неточности в изложении материала; анализ внешней среды носит описательный характер, расчеты приведены не в полном объеме, на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы – 36 баллов.

– Имеются существенные отступления от требований к проекта. В проекте основные разделы описаны не полностью, допущены фактические ошибки в содержании работы или при ответе на дополнительные вопросы – 25 баллов.

– Проект рассмотрен частично, в работе отражены не все разделы, допущены грубые ошибки в содержании или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод – 15 баллов.

3.3. Темы эссе

1. Стратегическое и тактическое планирование: сравнительный анализ.
2. Стратегии бизнеса: понятие, классификация, управление.
3. Механизм управления по целям.
4. Управление по результатам.
5. Делегирование полномочий: проблемы и направления.
6. Характеристика и развитие оргструктур управления.
7. Эволюционное развитие организационных форм.
8. Черты и свойства организации в современном мире.
9. Существенное проникновение во внутреннее строение организации.
10. Действия по поддержанию сбалансированности системы в организации.
11. Совершенствование управления в соответствии с тенденциями социально-экономического развития в России и за рубежом.
12. Сравнительный анализ тенденций организационных изменений в России.

Согласно балльно-рейтинговой системе по данной учебной дисциплине максимальная оценка за эссе **10 баллов**:

- оценка 5 баллов («отлично») – 10 баллов;
 - оценка 4 балла («хорошо») – 8 баллов;
 - оценка 3 балла («удовлетворительно») – 5 баллов;
 - оценка 2 балла («неудовлетворительно») – 0 баллов.
- Соответствие текста эссе заявленной теме (раскрытие темы) – 3 балла;
- При анализе поставленной проблемы использованы понятия и концепции учебной дисциплины – 1 балл;
- Сформулирована авторская позиция по рассматриваемой проблеме – 2 балла;
- Основные положения и выводы аргументированы – 2 балла;
- Текст связный и грамотный – 1 балл.

3.4. Темы рефератов

1. Понятие инвестиционного проекта. Стадии подготовки инвестиционного проекта.
2. Место бизнес-плана в общей системе управления предприятием и в системе планирования в частности.
3. Состав разделов стандартного бизнес-плана инвестиционного проекта.
4. Порядок разработки бизнес-плана, практическое сопровождение (мониторинг) его выполнения.
5. Основные блоки исходных данных для разработки бизнес-плана инвестиционного проекта.
6. Специфика отдельных разделов бизнес-плана для разного рода инвестиционных проектов (новое и действующее предприятие, отраслевые особенности и т. п.).
7. Содержание, значение, цели исследования маркетингового раздела бизнес-плана.
8. Основные критерии выбора технологии, оборудования и площадей в рамках разработки производственного раздела бизнес-плана.
9. Критерии выбора организационно-правовой формы реализации проекта.
10. Основные юридические аспекты, определяемые в рамках бизнес-плана инвестиционного проекта.
11. Структура и задачи финансового раздела бизнес-плана.
12. Методика оценка ликвидности проекта. Понятия «концепция денежных потоков» и «дисконтирования», их роль в бизнес-планировании.
13. Основные критерии оценки экономической эффективности инвестиций в проект.
14. Состав базовых форм финансовой оценки бизнес-плана.
15. Оценка уровня риска инвестирования в проект.
16. Основные принципы современных международных стандартов оценки коммерческой состоятельности инвестиционных проектов.

17. Программные продукты, предназначенные для разработки и сравнительной оценки коммерческой состоятельности инвестиционных проектов.

18. Методы оценки инвестиционных проектов, реализуемых на действующем предприятии.

Студенты должны подобрать материал, рассмотреть различные точки зрения и выразить свое мнение по предложенному вопросу.

Согласно балльно-рейтинговой системе по данной учебной дисциплине максимальная оценка за реферат **10 баллов**:

- оценка 5 баллов («отлично») – 10 баллов;
- оценка 4 балла («хорошо») – 8 баллов;
- оценка 3 балла («удовлетворительно») – 5 баллов;
- оценка 2 балла («неудовлетворительно») – 0 баллов.

– Выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована ее актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объем, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы – 10 баллов.

– Основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочеты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объем реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы – 8 баллов.

– Имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы – 5 баллов.

– Тема освоена лишь частично; допущены грубые ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод – 3 балла.

– Тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы – 0 баллов.

3.5. Тематика контрольных работ (для студентов заочного отделения) и методические рекомендации по их выполнению

1. Позиционные игры в решении задачи выбора стратегии выхода на рынок.
2. Методы прогнозирования спроса.
3. Методы планирования местоположения экономической организации.
4. Анализ безубыточности в планировании деятельности экономической организации.
5. Анализ чувствительности проекта.
6. Механизм реализации стратегического выбора города.
7. Сравнительная характеристика американской и европейской моделей развития планирования Национальной экономики.
8. Методы прогноза продаж экономической организации.
9. Прогнозирование хозяйственного риска.
10. Балансовые методы планирования.
11. Опытно-статистические методы планирования.
12. Нормативные методы в планировании и прогнозировании.
13. Планирование персонала фирмы.
14. Содержание индикативного планирования развития экономики.
15. Метод составления сценариев и его прикладное значение.
16. Методы экстраполяции трендов и их применение в планировании деятельности фирмы.
17. Метод Дельфи в планировании и прогнозировании.
18. Метод «мозговых атак» и его прикладное значение.
19. Регрессионный анализ и его применение в деловом планировании.
20. Стратегия выживания для российских предприятий.
21. Общие конкурентные стратегии предприятий.

22. Портфельные модели анализа внутрифирменных стратегий.
23. Российский и зарубежный опыт бизнес-планирования.
24. Особенности анализа внешней среды в планировании внешне-экономической деятельности фирмы.
25. Планирование инноваций в экономической организации.

Согласно балльно-рейтинговой системе по данной учебной дисциплине максимальная оценка за контрольную работу **30 баллов**:

- оценка 5 баллов («отлично») – 30 баллов;
- оценка 4 балла («хорошо») – 20 баллов;
- оценка 3 балла («удовлетворительно») – 15 баллов;
- оценка 2 балла («неудовлетворительно») – 0 баллов.

– Выполнены все требования к написанию и защите контрольной работы: обозначена проблема и обоснована ее актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объем, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы – 30 баллов.

– Основные требования к контрольной работе и его защите выполнены, но при этом допущены недочеты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объем реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы – 20 баллов.

– Имеются существенные отступления от требований к выполнению контрольной работы. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании контрольной работы или при ответе на дополнительные вопросы – 5 баллов.

– Тема освоена лишь частично; допущены грубые ошибки в содержании контрольной работы или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод – 15 баллов.

– Тема контрольной работы не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы – 0 баллов.

Методические указания по написанию контрольной работы

Контрольная работа – самостоятельная научно-исследовательская работа, в которой студент раскрывает суть исследуемой проблемы; приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее. Содержание материала должно быть логичным, изложение материала носит проблемно-поисковый характер.

Право выбора темы контрольной работы предоставляется самому студенту, но тема в любом случае должна быть согласована с преподавателем.

Этапы работы над контрольной работой

- выбор темы;
- подбор и изучение основных источников литературы (как правило, не менее 10);
- обработка и систематизация информации;
- разработка плана контрольной работы;
- написание контрольной работы;
- публичное выступление с результатами исследования.

Содержание контрольной работы

- знание современного состояния проблемы;
- обоснование выбранной темы;
- использование известных результатов и фактов;
- полнота цитируемой литературы, ссылки на работы ученых, занимающихся данной проблемой;
- актуальность поставленной проблемы;
- материал, подтверждающий научное либо практическое значение в настоящее время.

Компоненты содержания контрольной работы

- Титульный лист.

- План-оглавление (в нем последовательно излагаются название пунктов контрольной работы, указываются страницы, с которых начинается каждый пункт).
- Введение (формулируется суть исследуемой проблемы, обосновывается выбор темы, определяются ее значимость и актуальность, указываются цель и задачи контрольной работы, дается анализ использованной литературы).
- Основная часть (каждый раздел, доказательно раскрывая отдельную проблему или одну из ее сторон, логически является продолжением предыдущего, даются все определения понятий, теоретические рассуждения, исследования автора или его изучение проблемы).
- Заключение (подводятся итоги или дается обобщенный вывод по теме контрольной работы).
- Список литературы (в соответствии со стандартами).

Требования к оформлению контрольной работы

- Работа оформляется на белой бумаге (формат А-4) на одной стороне листа.
- На титульном листе указывается ФИО автора, название вуза, тема контрольной работы, ФИО научного руководителя.
- Обязательно в реферате должны быть ссылки на используемую литературу.
- Приложения (чертежи, рисунки, графики) оформляются черной пастой и не входят в общий объем работы.

Объем работы: 15–20 листов текста (кегель 14, междустрочный интервал 1,5 строки), список используемых в реферате источников – не менее 10.

Знания, полученные в результате самостоятельного изучения дисциплины, необходимы для подготовки контрольной работы, глоссария а также при сдаче зачета. Критерии оценки см. в соответствующих пунктах ФОСа.

3.6. Примеры вопросов для самостоятельной подготовки тем

Тема 2. Разработка бизнес-плана

1. Порядок разработки бизнес-плана.
 2. Структура бизнес-плана и содержание основных позиций структуры.
 3. Определение сметы и стоимости бизнес-проекта.
 4. Типичные ошибки в бизнес-планировании.
 5. Анализ рынка: общие понятия, классификация и сегментация рынка.
 6. Рынок сбыта.
 7. Рынок товаров и услуг.
 8. Виды цен.
 9. Экономический анализ рынка.
 10. Финансовая политика предприятия: сущность, функции и определение финансов.
 11. Комплекс маркетинга: понятие, составные элементы (продукция, цена, распределение, продвижение).
 12. Финансовая система государства и хозяйствующий субъект. Финансовые инструменты. Финансовые рынки. Финансы и налоговая система. Финансы и кредит. Финансовый анализ.
 13. Анализ и планирование финансовой деятельности предприятия.
 14. Основы бухгалтерского учета и отчетности. Финансовые сведения.
 15. Маркетинговая программа бизнес-плана.
 16. Маркетинговые исследования.
 17. Предпринимательские риски в маркетинговых программах.
- Реклама.

Тема 3. Предприятие в рыночных условиях

1. Индивидуальные и акционерные предприятия.
2. Местонахождение предприятия.
3. Оценка воздействия на окружающую среду.
4. Партнерские связи предпринимательства.

5. Конкуренция и конкурентный анализ.
6. Стратегическое планирование на предприятии.
7. Анализ хозяйственной деятельности предприятия.

Тема 4. Риски и страхование

1. Общие понятия и классификация рисков.
2. Методология выявления и анализа рисков.
3. Финансовый механизм управления риском.
4. Страхование рисков.

Знания, полученные в результате самостоятельного изучения дисциплины, необходимы для подготовки контрольной работы, глоссария, а также при сдаче зачета. Критерии оценки см. в соответствующих пунктах ФОСа.

4. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ПК-17: способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели.

Обучающийся знает: базовую терминологию бизнес-планирования; методы и подходы к формированию бизнес-идей и бизнес-моделей; условия осуществления предпринимательской деятельности.

Вопросы к экзамену

1. Планирование, понятие, роль и значение в рыночной экономике. Функции планирования.

2. Бизнес как объект планирования. Методология и организация планирования бизнеса.
3. Система планов на предприятии. Стратегический план бизнеса. Текущие и оперативные планы.
4. Определение целей и задач предприятия, отражаемых в бизнес-плане.
5. Внешняя и внутренняя среда бизнеса. Основные принципы внутрифирменного планирования.
6. Предпринимательская идея. Основные источники предпринимательских ценностей. Фазы отбора, оценки и реализации предпринимательских идей в бизнес-плане.
7. Этапы разработки бизнес-плана.
8. Миссия предприятия.
9. Целеполагание в системе бизнес-планирования. Классификация целей. «Дерево целей».
10. Внешние и внутренние факторы развития предприятия.
11. Треугольник конкуренции.
12. SWOT-анализ.
13. Стратегии роста хозяйствующего субъекта.
14. Планирование как функция предприятия. Виды планов. Стадии планирования. Объекты и средства и методы планирования.
15. Организация планово-экономической работы предприятия. Встречное планирование. Организационные структуры планирования.
16. Показатели планирования. Нормы и нормативы. Методы нормирования.

Обучающийся умеет: определять условия осуществления предпринимательской деятельности, использовать методы и подходы к формированию бизнес-идей и бизнес-моделей.

Задание 1

Компания «Строймашина» наладила производство нового промышленного оборудования для небольших предприятий по выпуску стройматериалов из местного сырья. В целях реализации

произведенной продукции необходимы коммерческие связи с возможно большим числом таких предприятий в различных регионах страны. Какой канал распределения предпочтительнее?

а) напрямую от производителя к предприятиям – потребителям;

б) через посредника, например, производитель – брокер – предприятия-потребители;

в) через оптового покупателя, например, производитель – оптовик – предприятия-потребители;

г) розничная торговля по типу: производитель – розничный торговец – предприятия-потребители.

Ответ обоснуйте.

Задание 2

Для формирования бизнес-плана определите какая организационно-правовая форма является наиболее предпочтительной для следующих видов деятельности, заполните табл. 5. Ответ аргументируйте.

Таблица 5. Соотношение вида деятельности и организационно-правовой формы

Вид деятельности	Организационно-правовая форма
1	2
Производство промышленного оборудования	
Производство продуктов питания	
Мелкосерийное производство (одежда)	
Финансовые операции (расчетно-кассовое обслуживание, выдача заемных средств и т. д.)	

Обучающийся владеет: навыками оценивания экономических и социальных условия осуществления предпринимательской деятельности, выявления новых рыночных возможностей и формирования новых бизнес-моделей.

Задание 1

Какие ключевые области необходимо охватить при формировании бизнес-идеи? Как можно повысить эффективность обоснования бизнес-идеи? Ответ обоснуйте.

Задание 2

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

ПК-18: владение навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов).

Обучающийся знает: основные разделы бизнес-плана и особенности его формирования, подходы к созданию и развитию новых организаций.

Вопросы к экзамену

1. Бизнес-план предприятия и его разделы. Основное содержание бизнес-плана.
2. Особенности составления и обоснования бизнес-плана различных видов предпринимательства.
3. Сводный раздел бизнес-плана. Резюме.
4. Сущность, основные черты планируемого товара, конкурентоспособность.
5. План производства продукции. Его обоснование и включение в бизнес-план предприятия.
6. Состав и структура основных производственных и оборотных фондов предприятия (бизнес-плана).
7. Расчет потребности в сырье и материалах.
8. Производственная программа предприятия и ее обоснование производственной мощностью.
9. Рынок сбыта продукции. Сегментация и емкость рынка.
10. Учет фактора конкуренции на рынке при планировании бизнеса.

11. Стратегия и план маркетинга. Их применение в бизнес-плане.
12. Организационный план предприятия. Структура управления бизнесом.
13. Риск и страхование. Группы риска и их учет в бизнес-планировании.
14. Финансовый план бизнеса: сущность и содержание, расчет основных показателей.
15. Реализация продукции. Определение плана продаж.
16. Потоки денежных средств предприятия и их баланс.
17. Стратегия финансирования предприятия. Ее цели, сущность и содержание.
18. Инвестиции: понятие, виды, источники.

Обучающийся умеет: разрабатывать основные разделы бизнес-плана, формировать бизнес-идеи для новых предприятий, определять стратегические направления развития.

Задание 1

Сформулируйте бизнес идею в сфере предоставления услуг физическим лицам.

Задание 2

Сформулируйте бизнес идею в производстве товаров народного потребления.

Задание 3

Определите возможные направления стратегического развития для предприятия, работающего в Самарской области, ООО турфирма «Земля» на основе следующих данных:

1. Сфера и направление деятельности: туризм, отдых.
2. Размер предприятия: общая численность персонала – 12 человек.
3. Этап жизненного цикла предприятия: кризис.
4. Режим работы организации: 5 дней в неделю с 10.00 до 19.00 (обеденный перерыв с 13.30 до 14.30).

5. Стратегия: концентрация на сегменте (Средиземноморье).

Отсутствующие в условиях задания факты и обстоятельства могут быть введены студентом дополнительно, если они не противоречат условиям задания.

Обучающийся владеет: навыками реализации подходов к разработке бизнес-плана, формирования инновационных бизнес-идей для новых предприятий, разработки функциональных стратегий развития.

Задание 1

Какие ключевые области необходимо охватить при презентации бизнес-плана? Как можно повысить эффективность презентации?

Задание 2

Укажите типичные ошибки, допускаемые при бизнес-планировании. При ответе разделите ошибки по основным разделам бизнес-плана.

5. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ И ПРОЦЕДУРА ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

В ходе промежуточной аттестации перевод рейтинговых баллов обучающихся в систему оценки знаний («отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно», «зачтено», «не зачтено») осуществляется следующим образом:

– Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, набравшему от 86 до 100 баллов, означающих, что теоретическое содержание курса освоено полностью, необходимые компетенции и практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены.

– Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, набравшему от *71 до 85 баллов*, означающих, что теоретическое содержание курса освоено полностью, необходимые компетенции сформированы, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, некоторые виды заданий выполнены с ошибками.

– Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, набравшему от *60 до 70 баллов*, означающих, что теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые компетенции сформированы, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий выполнены с ошибками.

– Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, набравшему *менее 60 баллов*, означающих, что теоретическое содержание, фактический материал курса освоены со значительными пробелами, необходимые компетенции не сформированы.

Баллы, характеризующие успеваемость обучающегося по дисциплине, набираются им в течение всего периода обучения за изучение отдельных тем и выполнение отдельных видов работ.

Текущий и промежуточный контроль результатов освоения дисциплины осуществляется по балльно-рейтинговой системе.

Максимальная сумма баллов, набираемая студентом по дисциплине «Бизнес-планирование», закрываемой семестровой аттестацией (экзамен), равна 100.

Таблица 6. Распределение баллов, составляющих основу оценки работы студента по изучению дисциплины «Бизнес-курс» (очное отделение)

№	Мероприятие	Баллы
1	2	3
1	Посещение занятий (1 балл за 1 полное занятие)	до 9 баллов

№	Мероприятие	Баллы
1	2	3
2	Контрольные мероприятия	до 61 балла
	<i>Тестирование</i>	<i>до 13 баллов</i>
	<i>Выступление на практическом занятии (дискуссии, диспуте, круглом столе, беседе и т. п.)</i>	<i>Активность на 1 занятии – до 3 баллов (всего до 48 баллов)</i>
3	Выполнение заданий по дисциплине в течение семестра	до 30 баллов
	<i>Реферат</i>	<i>до 10 баллов</i>
	<i>Эссе</i>	<i>до 10 баллов</i>
	<i>Защита проекта</i>	<i>до 10 баллов</i>
	Итого	100 баллов
	Экзамен	30 баллов

Таблица 7. Распределение баллов, составляющих основу оценки работы студента по изучению дисциплины «Бизнес-курс» (заочное отделение)

№	Мероприятие	Баллы
1	Посещение занятий (1 балл за 1 полное занятие)	до 3 баллов
2	Контрольные мероприятия	до 68 баллов
	<i>Тестирование</i>	<i>до 12 баллов</i>
	<i>Выступление на практическом занятии (дискуссии, диспуте, круглом столе, беседе и т. п.)</i>	<i>Активность на 1 занятии – до 3 баллов (всего до 15 баллов)</i>
	<i>Написание контрольной работы</i>	<i>До 30 баллов</i>
	<i>Эссе</i>	<i>до 10 баллов</i>
3	Выполнение заданий по дисциплине в течение семестра	до 30 баллов
	<i>Реферат</i>	<i>до 10 баллов</i>
	<i>Презентация проекта</i>	<i>до 10 баллов</i>
	Итого	101 балл
	Экзамен	30 баллов

Распределение баллов, составляющих основу оценки работы обучающегося по изучению дисциплины «Бизнес-планирование» в течение семестра:

- 100 баллов распределяются на учебный период (семестр), заканчивающийся промежуточной аттестацией;
- 70 баллов – посещение и контрольные мероприятия; возможность набора дополнительных 30 баллов за практико-ориентированные задания.

6. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА И РЕСУРСЫ СЕТИ ИНТЕРНЕТ

6.1. Основная литература

1. Бизнес-планирование: учеб. пособие / [В.З. Черняк и др.]; ред. В.З. Черняк, Г.Г. Чараев. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 591 с. – Библиогр. в кн. URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114751> (09.11.2018).

2. Афонасова, М.А. Бизнес-планирование: учеб. пособие / М.А. Афонасова Министерство образования и науки Российской Федерации, Томский Государственный Университет Систем Управления и Радиоэлектроники (ТУСУР). – Томск: Эль Контент, 2015. – 108 с. – Библиогр.: С. 102–103. URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480575> (09.11.2018).

3. Фролов, Ю.В. Стратегический менеджмент. Формирование стратегии и проектирование бизнес-процессов: учеб. пособие для бакалавриата и магистратуры / Ю.В. Фролов, Р.В. Серышев; под ред. Ю.В. Фролова. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2018. – 154 с. – (Серия: Университеты России. URL: <https://biblio-online.ru/book/5B7DC58F-D519-4166-8637-3B04DCDD2648/strategicheskiiy-menedzhment-formirovanie-strategii-i-proektirovanie-biznes-processov>

6.2. Дополнительная литература

1. Рутгайзер, В.М. Идентификация рисков при оценке стоимости бизнеса / В.М. Рутгайзер. – М.: Лаборатория книги, 2010. – 67 с. URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=95945>

2. Абдрахманова, З.Р. Психология менеджмента и бизнеса: учеб. пособие / З.Р. Абдрахманова; Поволжский государственный технологический университет. – Йошкар-Ола: ПГТУ, 2014. – 236 с. URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=439109>

3. Карамов, О.Г. Бизнес-планирование: учебно-практическое пособие / О.Г. Карамов. – М.: Евразийский открытый институт, 2010. – 123 с. URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90809> (09.11.2018).

6.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)

Таблица 8. Перечень ресурсов сети Интернет

№ п/п	Наименование ресурса	Адрес	Тип доступа
1	Открытая электронная библиотека «Киберленинка»	http://cyberleninka.ru	Открытый ресурс
2	Национальная электронная библиотека российского индекса научного цитирования НЭБ «E-library»	http://e-library.ru	Открытый ресурс
3	Электронная библиотека РФФИ	http://www.rfbr.ru/rffi/	Открытый ресурс
4	Русская виртуальная библиотека	http://www.rvb.ru/	Открытый ресурс
5	Словари и энциклопедии онлайн	http://dic.academic.ru/	Открытый ресурс

6.4. Перечень информационных справочных систем и профессиональных баз данных, необходимых для освоения дисциплины (модуля)

Таблица 9. Перечень информационных справочных систем
и профессиональных баз данных

№ п/п	Адрес сайта	Тип дополнительного информационного ресурса
1	ЭБС «Университетская библиотека онлайн» http://biblioclub.ru	Договор с 01.01.2013 г. – 31.12.2013 г. Договор с 05.05.2014 г. – 31.05.2015 г. Договор с 01.09.2015 г. – 31.10.2016 г. Договор с 06.10.2016 г. – 31.10.2017 г.
2	Электронно- библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ www.biblio-online.ru »	Договор с 23.09.2016 г. – 30.09.2017 г. Договор с 01.11.2016 г. – 30.11.2017 г. Договор с 21.06.2017 г. – 30.06.2018 г.
3	SciVal Elsevier	Профессиональная база данных, Договор № 1-12394318889 от 01.12.2016