

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Комарова Светлана Юриевна

Должность: Проректор по образовательной деятельности

Дата подписания: 17.11.2023 09:06:48

Уникальный идентификатор документа:

43ba42f5deae4116bbfcb9ac98e39108031227e81add207cbee4149f2098d7a

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Омский государственный аграрный университет имени П.А.Столыпина»
Экономический факультет**

ОПОП по направлению 38.03.02 Менеджмент

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
по освоению учебной дисциплины**

Б1.В.11 Бизнес-планирование

Обеспечивающая преподавание дисциплины кафедра – менеджмента и маркетинга

Разработчик, канд. с.-х. наук, доцент
кафедры менеджмента и маркетинга

В.В. Сальникова

СОДЕРЖАНИЕ

Введение

1. Место учебной дисциплины в подготовке
2. Структура учебной работы, содержание и трудоёмкость основных элементов дисциплины
 - 2.1. Организационная структура, трудоёмкость и план изучения дисциплины
 - 2.2. Содержание дисциплины по разделам
3. Общие организационные требования к учебной работе обучающегося
 - 3.1. Организация занятий и требования к учебной работе обучающегося
4. Лекционные занятия
5. Практические занятия по курсу и подготовка обучающегося к ним
6. Общие методические рекомендации по изучению отдельных разделов дисциплины
7. Общие методические рекомендации по оформлению и выполнению отдельных видов ВАРС
 - 7.1. Рекомендации по самостоятельному изучению тем
8. Промежуточная (семестровая) аттестация
 - 8.1 Нормативная база проведения промежуточной аттестации по результатам изучения дисциплины
9. информационное и методическое обеспечение учебного процесса по дисциплине

ВВЕДЕНИЕ

1. Настоящее издание является основным организационно-методическим документом учебно-методического комплекса по дисциплине (УМКД) в составе основной профессиональной образовательной программы высшего образования (ОП ВО) по направлению подготовки 38.03.02 - Менеджмент. Направление подготовки «Государственное и муниципальное управление». Оно предназначено стать для них методической основой по освоению данной дисциплины.

2. Содержательной основой для разработки настоящего издания послужила Рабочая программа учебной дисциплины, разработанная в университете, утвержденная в установленном порядке.

3. Методические аспекты настоящего издания развиты в учебно-методической литературе и других разработках, входящих в состав УМК по данной дисциплине. По мере совершенствования методики преподавания и методического обеспечения процессов изучения обучающимися дисциплины в университете, совокупность изданной для обучающихся учебно-методической литературы и других методических разработок по ней будет расширяться. Состояние этой совокупности отражено в п.11.

4. Доступ студентов к электронной версии Методических указаний по изучению дисциплины в университете обеспечен на выпускающей кафедре и на сервисе «Диск» в ИОС преподавателя и кафедр.

При этом в электронную версию могут быть внесены текущие изменения и дополнения, направленные на повышение качества настоящих методических указаний до их переиздания в установленном порядке.

Уважаемые студенты!

Приступая к изучению новой для Вас учебной дисциплины, начните с вдумчивого прочтения разработанных для Вас кафедрой специальных методических указаний. Это поможет Вам вовремя понять и правильно оценить ее роль в Вашем образовании.

Ознакомившись с организационными требованиями кафедры по этой дисциплине и соизмерив с ними свои силы, Вы сможете сделать осознанный выбор собственной тактики и стратегии учебной деятельности, уберечь самих себя от неразумных решений по отношению к ней в начале семестра, а не тогда, когда уже станет поздно. Используя это издание, Вы без дополнительных осложнений подойдете к семестровой аттестации по этой дисциплине зачет. Успешность аттестации зависит, прежде всего, от Вас. Ее залог – ритмичная, целенаправленная, вдумчивая учебная работа, в целях обеспечения которой и разработаны эти методические указания.

1 МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В ПОДГОТОВКЕ СТУДЕНТА

Учебная дисциплина относится к дисциплинам ОП университета, состав которых определяется вузом и требованиями ФГОС.

Цель дисциплины: формирование базовых теоретических знаний и практических профессиональных навыков в области бизнес-планирования.

1.1 ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИИ С УКАЗАНИЕ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЙ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ:

Компетенции, в формировании которых задействована дисциплина		Код и наименование индикатора достижений компетенции	Компоненты компетенций, формируемые в рамках данной дисциплины (как ожидаемый результат ее освоения)		
код	наименование		знать и понимать	уметь делать (действовать)	владеть навыками (иметь навыки)
Рекомендуемые профессиональные компетенции					
ПК-1	Способен анализировать, обосновывать и выбирать управленческие решения на основе разработанных для них целевых показателей	ИД-3 умеет проводить оценку эффективности решения, оценивать бизнес-возможность реализации решения с точки зрения выбранных целевых показателей	особенности и виды бизнес-планов как одной из форм планирования, правила и стандарты документального оформления решений в форме бизнес-планов производственной деятельности	формулировать и обосновывать бизнес-идею, оформлять содержательную часть бизнес-плана в форме общепринятых документов	навыками формирования команды для подготовки и реализации бизнес-плана
ПК-4	Способен осуществлять мониторинг, сбор и обработку данных для проведения расчета и анализа экономических показателей результатов деятельности организации	ИД-3 способен предлагать организационно-управленческие решения по повышению экономической эффективности деятельности организации, составлять проекты финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) организации	методики разработки бизнес-планов, методы и инструменты составления отдельных разделов бизнес-плана	составлять проекты финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) организации	методами бизнес-планирования при управлении операционной (производственной) деятельностью организаций
ПК-5	Способен разрабатывать инвестиционный проект, проводить аналитический этап его экспертизы, формировать экспертное заключение о возможности реализации инвестиционного проекта	ИД-2 знает основы экономического анализа и стратегического менеджмента; методы оценки экономической эффективности отрасли; основные факторы риска и их количественную оценку; способы управления финансовыми потоками; принципы бюджетирования в рамках реализации инвестиционного проекта	инструменты успешной презентации результатов бизнес-планирования	рассчитывать и объяснять экономический смысл показателей эффективности и бизнес-плана	навыками разработки бизнес-плана, успешной презентации и контроля этапов его реализации

1.2. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, КРИТЕРИЕВ И ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ И ЭТАПОВ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Индекс и название компетенции	Код индикатора достижений компетенции	Индикаторы компетенции	Показатель оценивания – знания, умения, навыки (владения)	Уровни сформированности компетенций				Формы и средства контроля формирования компетенций
				компетенция не сформирована	минимальный	средний	высокий	
				Шкала оценивания				
				Не зачтено	Зачтено			
				Обучающийся не знает значительной части материала по дисциплине, допускает существенные ошибки в ответах, не может решить практические задачи или решает их с затруднениями.	<p>1. Получает обучающийся, который имеет знания только основного материала, но не усвоил его детали, испытывает затруднения при решении практических задач. В ответах на поставленные вопросы обучающимся допущены неточности, даны недостаточно правильные формулировки, нарушена последовательность в изложении программного материала.</p> <p>2. Заслуживает обучающийся, твердо знающий программный материал дисциплины, грамотно и по существу излагающий его. Не следует допускать существенных неточностей при ответах на вопросы, необходимо правильно применять теоретические положения при решении практических задач, владеть определенными навыками и приемами их выполнения.</p> <p>Выставляют обучающемуся, глубоко и прочно освоившему теоретический и практический материал дисциплины. Ответ должен быть логичным, грамотным. Обучающемуся необходимо показать знание не только основного, но и дополнительного материала, быстро ориентироваться, отвечая на дополнительные вопросы. Обучающийся должен свободно справляться с поставленными задачами, правильно обосновывать принятые решения.</p>			
Критерии оценивания								
ПК-1	ИД-3	Полнота знаний	Знает особенности и виды бизнес-планов как одной из форм планирования, правила и стандарты документального оформления решений в форме бизнес-планов производственной деятельности	Не знает особенности и виды бизнес-планов как одной из форм планирования, правила и стандарты документального оформления решений в форме бизнес-планов производственной деятельности	<p>1. Поверхностно знает особенности и виды бизнес-планов как одной из форм планирования, правила и стандарты документального оформления решений в форме бизнес-планов производственной деятельности</p> <p>2. Хорошо знает особенности и виды бизнес-планов как одной из форм планирования, правила и стандарты документального оформления решений в форме бизнес-планов производственной деятельности</p> <p>3. Углубленно знает особенности и виды бизнес-планов как одной из форм планирования, правила и стандарты документального оформления решений в форме бизнес-планов производственной деятельности</p>			практические задачи, зачет
		Наличие умений	Умеет формулировать и обосновывать бизнес-идею, оформлять содержательную часть бизнес-плана в форме общепринятых документов	Не умеет формулировать и обосновывать бизнес-идею, оформлять содержательную часть бизнес-плана в форме общепринятых документов	<p>1. Поверхностно умеет формулировать и обосновывать бизнес-идею, оформлять содержательную часть бизнес-плана в форме общепринятых документов</p> <p>2. Умеет формулировать и обосновывать бизнес-идею, оформлять содержательную часть бизнес-плана в форме общепринятых документов</p> <p>3. Отлично умеет формулировать и обосновывать бизнес-идею, оформлять содержательную часть бизнес-плана в форме общепринятых документов</p>			

		Наличие навыков (владение опытом)	Владеет навыками формирования команды для подготовки и реализации бизнес-плана	Не владеет навыками формирования команды для подготовки и реализации бизнес-плана	1. Поверхностно владеет навыками формирования команды для подготовки и реализации бизнес-плана 2. Хорошо владеет методами формирования команды для подготовки и реализации бизнес-плана 3. Отлично владеет навыками формирования команды для подготовки и реализации бизнес-плана	
ПК-4	ИД-3	Полнота знаний	Знает методики разработки бизнес-планов, методы и инструменты составления отдельных разделов бизнес-плана	Не знает методики разработки бизнес-планов, методы и инструменты составления отдельных разделов бизнес-плана	1. Поверхностно знает методики разработки бизнес-планов, методы и инструменты составления отдельных разделов бизнес-плана 2. Хорошо знает методики разработки бизнес-планов, методы и инструменты составления отдельных разделов бизнес-плана 3. Углубленно знает методики разработки бизнес-планов, методы и инструменты составления отдельных разделов бизнес-плана	
		Наличие умений	Умеет составлять проекты финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) организации	Не умеет составлять проекты финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) организации	1. Поверхностно умеет составлять проекты финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) организации 2. Умеет составлять проекты финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) организации 3. Отлично умеет составлять проекты финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) организации	
		Наличие навыков (владение опытом)	Владеет методами бизнес-планирования при управлении операционной (производственной) деятельностью организаций	Не владеет методами бизнес-планирования при управлении операционной (производственной) деятельностью организаций	1. Поверхностно владеет методами бизнес-планирования при управлении операционной (производственной) деятельностью организаций 2. Хорошо владеет методами методами бизнес-планирования при управлении операционной (производственной) деятельностью организаций 3. Отлично владеет методами бизнес-планирования при управлении операционной (производственной) деятельностью организаций	
ПК-5	ИД-2	Полнота знаний	Знает инструменты успешной презентации результатов бизнес-планирования	Не знает инструменты успешной презентации результатов бизнес-планирования	1. Поверхностно знает инструменты успешной презентации результатов бизнес-планирования 2. Хорошо знает инструменты успешной презентации результатов бизнес-планирования 3. Углубленно знает инструменты успешной презентации результатов бизнес-планирования	
		Наличие умений	Умеет рассчитывать и объяснять экономический смысл показателей	Не умеет рассчитывать и объяснять экономический смысл показателей эффективности	1. Поверхностно умеет рассчитывать и объяснять экономический смысл показателей эффективности бизнес-плана 2. Умеет рассчитывать и объяснять экономический смысл показателей эффективности бизнес-плана	

			эффективности бизнес-плана	бизнес-плана	3. Отлично умеет рассчитывать и объяснять экономический смысл показателей эффективности бизнес-плана	
		Наличие навыков (владение опытом)	Владеет навыками разработки бизнес-плана, успешной презентации и контроля этапов его реализации	Не владеет навыками разработки бизнес-плана, успешной презентации и контроля этапов его реализации	<ol style="list-style-type: none"> 1. Поверхностно владеет навыками разработки бизнес-плана, успешной презентации и контроля этапов его реализации 2. Хорошо владеет методами навыками разработки бизнес-плана, успешной презентации и контроля этапов его реализации 3. Отлично владеет навыками разработки бизнес-плана, успешной презентации и контроля этапов его реализации 	

2. СТРУКТУРА УЧЕБНОЙ РАБОТЫ, СОДЕРЖАНИЕ И ТРУДОЕМКОСТЬ ОСНОВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Организационная структура, трудоемкость и план изучения дисциплины

Дисциплина изучается в 8 семестре 4 курса очной формы обучения, в 8 и 9 семестрах заочной формы обучения. Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единиц, 144 ч. для студентов очной и заочной формы обучения.

Дисциплина изучается в 7 семестре 4 курса очной формы обучения, в 8 семестрах заочной формы обучения. Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единиц, 144 ч. для студентов очной и очно- заочной формы обучения.

Вид учебной работы	Очная форма	Очно-заочная форма	Заочная форма
	Часы по семестрам обучения № сем. 7	Часы по семестрам обучения № сем. 8	Часы по семестрам обучения № сем. 8
1. Аудиторные занятия, всего	50	26	
- Лекции	20	12	4
- Практические занятия (включая семинары)	30	14	6
2. Внеаудиторная академическая работа студентов	94	118	130
2.1 Фиксированные виды внеаудиторных самостоятельных работ:			
Выполнение и сдача контрольной работы			
2.2 Самостоятельное изучение тем/вопросов программы	40	76	96
2.3 Самоподготовка к аудиторным занятиям	34	34	34
Подготовка к аудиторным занятиям	14	14	14
Выполнение и сдача/защита индивидуального/группового задания в виде электронной презентации	20	20	20
2.4 Самоподготовка к участию и участие в контрольно-оценочных мероприятиях, проводимых в рамках текущего контроля освоения дисциплины (за исключением учтённых в пп.2.1 – 2.2):	8	8	8
3. Получение зачета по итогам освоения дисциплины			4

2.2 Укрупнённая содержательная структура учебной дисциплины и общая схема её реализации в учебном процессе

Номер и наименование раздела учебной дисциплины. Укрупнённые темы раздела		Трудоёмкость раздела и её распределение по видам учебной работы, час.						форма рубежного контроля по разделу	№ компетенций, на формирование которых ориентирован раздел	
		Общая	Аудиторная работа				ВАРС			
			всего	лекции	занятия		всего			В т.ч. фиксированные виды
				практические (всех форм)	лабораторные					
очная форма обучения										
<i>Раздел 1. Теоретические аспекты бизнес-планирования</i>										
1	Тема 1. Сущность бизнес – планирования. Основные этапы разработки бизнес-плана	14	4	2	2		10	Собеседование	ПК-1, ПК-4, ПК-5	
	Тема 2. Классификация бизнес-планов и основные методики бизнес-планирования	14	4	2	2		10			
<i>Раздел 2. Общие аспекты составления бизнес-плана</i>										
2	Тема 3. Маркетинговые аспекты бизнес-планирования	16	6	2	4		10	Собеседование	ПК-1, ПК-4, ПК-5	
	Тема 4. Разработка организационного плана	14	4	2	2		10			
	Тема 5. Особенности разработки производственного плана	20	6	2	4		14			
	Тема 6. Финансовый план и оценка эффективности результатов бизнес-планирования	20	10	4	6		10			
	Тема 7. Оценка рисков и страхование	14	4	2	2		10			
<i>Раздел 3. Программные продукты и экспертиза бизнес-плана</i>										
3	Тема 8. Программные продукты для бизнес-планирования	10	6	2	4		10	Собеседование	ПК-1, ПК-4, ПК-5	
	Тема 9. Экспертиза бизнес-планов. Презентация результатов бизнес-планирования	10	6	2	4		10			
Итого по учебной дисциплине		144	50	20	30		94			
Доля лекций в аудиторных занятиях 40 %										
очно-заочная форма обучения										
<i>Раздел 1. Теоретические аспекты бизнес-планирования</i>										
1	Тема 1. Сущность бизнес – планирования. Основные этапы разработки бизнес-плана	15	2	1	1		13	Собеседование	ПК-1, ПК-4, ПК-5	
	Тема 2. Классификация бизнес-планов и основные методики бизнес-планирования	15	2	1	1		13			
<i>Раздел 2. Общие аспекты составления бизнес-плана</i>										
2	Тема 3. Маркетинговые аспекты бизнес-планирования	15	2	1	1		13	Собеседование	ПК-1, ПК-4, ПК-5	
	Тема 4. Разработка организационного плана	15	2	1	1		13			
	Тема 5. Особенности разработки производственного плана	18	4	2	2		14			
	Тема 6. Финансовый план и оценка эффективности результатов бизнес-планирования	17	4	2	2		13			
	Тема 7. Оценка рисков и страхование	17	4	2	2		13			
<i>Раздел 3. Программные продукты и экспертиза бизнес-плана</i>										
3	Тема 8. Программные продукты для бизнес-планирования	16	3	1	2		13	Собеседование	ПК-1, ПК-4, ПК-5	
	Тема 9. Экспертиза бизнес-планов. Презентация результатов бизнес-планирования	16	3	1	2		13			
Итого по учебной дисциплине		144	26	12	14		118			
Доля лекций в аудиторных занятиях 48 %										
заочная форма обучения										
<i>Раздел 1. Теоретические аспекты бизнес-планирования</i>										
1	Тема 1. Сущность бизнес – планирования. Основные этапы разработки бизнес-плана	10,5	0,5	0,5			10	Собеседование	ПК-1, ПК-4, ПК-5	
	Тема 2. Классификация бизнес-планов и основные методики бизнес-планирования	15,5	0,5	0,5			15			
<i>Раздел 2. Общие аспекты составления бизнес-плана</i>										
2	Тема 3. Маркетинговые аспекты бизнес-планирования	16,5	1,5	0,5	1		15	Собеседование	ПК-1, ПК-4, ПК-5	
	Тема 4. Разработка организационного плана	16,5	1,5	0,5	1		15			
	Тема 5. Особенности разработки производственного плана	16,5	1,5	0,5	1		15			
	Тема 6. Финансовый план и оценка эффективности результатов бизнес-планирования	16	1	0,5	0,5		15			
	Тема 7. Оценка рисков и страхование	15,5	0,5		0,5		15			
<i>Раздел 3. Программные продукты и экспертиза бизнес-плана</i>										
3	Тема 8. Программные продукты для бизнес-планирования	16,5	1,5	0,5	1		15	Собеседование	ПК-1, ПК-4, ПК-5	
	Тема 9. Экспертиза бизнес-планов. Презентация результатов бизнес-планирования	16,5	1,5	0,5	1		15			
Итого по учебной дисциплине		144	10	4	6		130			

Зачет	4							
Доля лекций в аудиторных занятиях 40 %								

3. ОБЩИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К УЧЕБНОЙ РАБОТЕ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

3.1. Организация занятий и требования к учебной работе обучающегося

Организация занятий по дисциплине носит циклический характер. По трем разделам предусмотрена взаимоувязанная цепочка учебных работ: лекция – самостоятельная работа студентов (аудиторная и внеаудиторная). На занятиях студенческая группа получает задания и рекомендации.

Для своевременной помощи студентам при изучении дисциплины кафедрой организуются индивидуальные и групповые консультации, устанавливается время приема выполненных работ.

По итогам изучения дисциплины осуществляется аттестация студента в форме экзамена.

Учитывая статус дисциплины к её изучению предъявляются следующие организационные требования:

- обязательное посещение студентом всех видов аудиторных занятий;
- ведение конспекта в ходе лекционных занятий;
- качественная самостоятельная подготовка к практическим занятиям, активная работа на них;
- активная, ритмичная самостоятельная аудиторная и внеаудиторная работа студента в течение всего семестра; своевременная сдача преподавателю отчетных документов по аудиторным и внеаудиторным видам работ;
- в случае наличия пропущенных студентом занятий, необходимо получить консультацию по подготовке и оформлению отдельных видов заданий.

Для успешного освоения курса, студенту предлагаются учебно-информационные источники в виде учебной, учебно-методической литературы и комплекта видеofilьмов по всем разделам.

4. ЛЕКЦИОННЫЕ ЗАНЯТИЯ

Поскольку в ходе лекции преподаватель дополняет её новыми материалами регионального или университетского уровня, усвоение которого студентами обязательно, то лекции нужно посещать регулярно. По каждой теме лекции рекомендуется составлять краткий конспект с отражением всех основных ее положений.

Конспект лекций вместе с материалами учебников и учебных пособий будет весьма ценным подспорьем при подготовке к занятиям, контрольным работам, компьютерному тестированию и выполнению лабораторных работ по дисциплине.

Для изучающих дисциплину читаются лекции в соответствии с планом, представленным в таблице 3.

Номер	раздела лекции	Тема лекции. Основные вопросы темы	Трудоемкость по разделу, час.		Используемые интерактивные формы
			Очная форма/ Очно-заочная форма	Заочная форма	
1	1	Тема 1. Сущность бизнес – планирования. Основные этапы разработки бизнес-плана	2/1	0,5	Лекция презентация
	2	Тема 2 Классификация бизнес-планов и основные методики бизнес-планирования	2/1	0,5	Лекция презентация
2	3	Тема 3. Маркетинговые аспекты бизнес-планирования	2/1	0,5	Лекция презентация
	4	Тема 4. Разработка организационного плана	2/1	0,5	Лекция презентация
	5	Тема 5. Особенности разработки производственного плана	2/2	0,5	Лекция презентация
	6-7	Тема 6. Финансовый план и оценка эффективности результатов бизнес-планирования	4/2	0,5	Лекция презентация
	8	Тема 7. Оценка рисков и страхование	2/2	0,5	Лекция презентация
3	9	Тема 8. Программные продукты для бизнес-планирования	2/1	0,5	Лекция презентация
	10	Тема 9. Экспертиза бизнес-планов. Презентация результатов бизнес-планирования	2/1	0,5	Лекция презентация

5. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ И ПОДГОТОВКА К НИМ

Практические занятия по курсу проводятся в соответствии с планом, представленным в таблице 4.

Подготовка к практическим занятиям подразумевает выполнение домашнего задания к очередному занятию по заданиям преподавателя, выдаваемым в конце предыдущего занятия

Таблица 4 - Примерный тематический план практических занятий по разделам учебной дисциплины

Номер		Тема занятия/ Примерные вопросы на обсуждение (для занятий в формате семинарских)	Трудоёмкость по разделу, час.		Используемые интерактивные формы	Связь занятия с ВАРС*
раздела (модуля)	занятия		очная/очно-заочная форма обучения	заочная форма		
1	2	3	4	5	7	8
1	1	Практическое занятие № 1. Введение в дисциплину –Бизнес-планирование	2/1	0,5		ОСП
	2	Практическое занятие № 2 Роль бизнес-плана в современном предпринимательстве	2/1	0,5		ОСП
2	3	Практическое занятие № 3 Последовательность разработки бизнес-плана и его стадии	2/1	0,5		ОСП
	4	Практическое занятие № 4 Последовательность разработки бизнес-плана. Модификация бизнес плана.	2/1	0,5		ОСП
	5	Практическое занятие № 5 Структура бизнес-плана	2/2	0,5		ОСП
	6-7	Практическое занятие № 6 Анализ положения дел в отрасли и описание предприятия и продукции (услуг)	4/2	0,5		ОСП
	8-9	Практическое занятие № 7 Исследование и анализ рынка сбыта и конкурентов	4/2	0,5		ОСП
3	10-11	Практическое занятие № 8 План маркетинга. Стратегии маркетинга	4/2	0,5		ОСП
	12-13	Практическое занятие № 9 Финансовый план. Риски проекта	4/2	1		ОСП
	14-15	Практическое занятие № 9 Финансовый план. Риски проекта	4/2	1		ОСП
Всего практических занятий по учебной дисциплине:			час	Из них в интерактивной форме:	час	
-очная/очно-заочная форма обучения			30/14	-очная/очно-заочная форма обучения	0	
- заочная форма обучения			6	- заочная форма обучения	6	
В том числе в формате семинарских занятий:						
-очная/очно-заочная форма обучения			4/4			
- заочная форма обучения			1			
* Условные обозначения:						
ОСП - предусмотрена обязательная самоподготовка к занятию; УЗ СРС - на занятии выдаётся задание на конкретную ВАРС; ПР СРС - занятие содержательно базируется на результатах выполнения студентами конкретной ВАРС; ...						
Примечания:						
- материально-техническое обеспечение практических занятий – см. Приложение 6						
- обеспечение практических занятий учебной, учебно-методической литературой и иными библиотечно-информационными ресурсами и средствами обеспечения образовательного процесса – см. Приложения 1 и 2						

Практическое занятие № 1. Введение в дисциплину -Бизнес-планирование

«Экономика» и другие экономические дисциплины. Понятие, сущность и задачи бизнес-планирования рассматриваются на лекции. К практическому занятию следует знать, что **бизнес-планирование** - это упорядоченная совокупность стадий и действий, связанных с ситуационным анализом окружающей среды, постановкой целей БП, осуществлением планирования (разработка бизнес-плана), продвижением бизнес-плана на рынок интеллектуальной собственности, реализацией бизнес-плана, контролем за его выполнением.

Задачи изучения дисциплины (что студент должен знать и что студент должен уметь) – с этим необходимо ознакомиться каждому студенту в начале семестра.

В результате освоения дисциплины студент должен:

Знать:

- основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах;
- основные бизнес-процессы в организации;
- принципы целеполагания, виды и методы организационно-го планирования;
- основы экономики и организации предпринимательской деятельности;
- сущность предпринимательской деятельности;
- основы бизнес-планирования, сущность планирования бизнеса, структуру и порядок составления бизнес-плана.

Уметь:

- ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией профессиональных функций;
- работать в команде, толерантно воспринимая социальные и культурные различия;
- формулировать и реализовывать стратегии на уровне бизнес-единицы;
- использовать основы правовых знаний в различных сферах деятельности;
- оценивать риски, доходность и эффективность принимаемых финансовых и инвестиционных решений.

Владеть:

- методикой построения организационно-управленческих моделей;
- основными положениями и методами экономических наук при решении социальных и профессиональных задач;
- способностью к самоорганизации и самообразованию;
- анализом социально-значимых проблем и процессов с экономической точки зрения;
- навыками количественного и качественного анализа для принятия управленческих решений;
- навыками деловых коммуникаций.

Содержание бизнес-планирования

Бизнес (предпринимательство) - это процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью (товаров, услуг, информации) и ценно для потребителя; призванный удовлетворять динамично изменяющиеся человеческие потребности, поэтому является непрерывным, постоянно возобновляющимся; осуществляемый на основе постоянного комбинирования экономических ресурсов, эффективного и исключительно рационального их использования для получения наилучших результатов.

Этот процесс требует больших затрат, поиска новых творческих идей их воплощения в новом предприятии и получения конкретного результата в виде товара, продукта, услуги, технологии, приносящих предпринимательский доход.

Следовательно, предпринимательство - это хозяйственная деятельность, направленная на регулярное получение выгоды, дохода или прибыли с использованием новизны, риска, инициативности, изобретательности. Исходя из этого определения, принято выделять расширенную трактовку предпринимательства и «узкое» его понимание.

В широком понимании - это предприимчивость, инициативность, активность, рискованность в разных видах экономической деятельности с целью максимизации доходов. Различные способы

комбинации экономических ресурсов связаны с открытием новых способов производства или технологий; изготовлением нового, неизвестного потребителям блага или коммерческого использования уже существующего товара или услуги; освоением новых рынков и т. д.

В узком смысле предпринимательство представляет экономическую, коммерческую деятельность какого-либо собственника или хозяйствующего субъекта (предприятия). Им могут быть частные лица (граждане), группа лиц и в отдельных случаях - государство.

Соответственно, род занятий и сфер реализации интересов предпринимателей будут представлять объект предпринимательской деятельности во всем ее многообразии.

Следует запомнить и соблюдать: предпринимательская деятельность направлена на систематическое извлечение прибыли, но не любыми путями и методами, а только на законных основаниях.

*Дословно «бизнес-план» переводится с английского **business plan** как план предпринимательской деятельности, предпринимательства и предполагает, по крайней мере, два слагаемых: бизнес и план. Слово «бизнес» здесь рассматривается как синоним предпринимательства.*

В экономических справочниках и словарях «бизнес» называется экономической деятельностью субъекта в условиях рыночной экономики, нацеленной на получение прибыли путем создания и реализации определенной продукции и услуг.

Планирование — это определение цели развития управляемого объекта, методов, способов и средств ее достижения, разработка программы, плана действия различной степени детализации на ближайшую и будущую перспективу.

Таким образом, **бизнес-план** — объективная оценка собственной предпринимательской деятельности предприятия, фирмы и в то же время необходимый инструмент проектно-инвестиционных решений в соответствии с потребностями рынка и сложившейся ситуацией. В нем описываются основные аспекты будущего коммерческого предприятия, с достаточной полнотой анализируются проблемы, с которыми оно столкнется, и самыми современными методами определяются способы решения этих

проблем. Следовательно, **бизнес-план** — одновременно поисковая, научно-исследовательская и проектная (предпроектная) работа. Именно **бизнес-планирование** помогает предпринимателям реально оценить свои сильные и слабые стороны, рассмотреть возможность альтернативы, предложить своевременные меры по предотвращению рисков, что обеспечит успех задуманного дела и поможет обойти конкурентов.

Следует обратить внимание на двойственный характер бизнес-плана. С одной стороны, это серьезный аналитический документ, а с другой — средство рекламы.

Практическое занятие № 2 Роль бизнес-плана в современном предпринимательстве

Тема занятия: Роль бизнес-плана в современном предпринимательстве.

Бизнес-план появился в нашей стране в начале 90-х годов прошлого века и принципиально отличался от действующих документов. Многие предприятия сначала не обратили на него внимания, не придали должного значения. Вскоре, однако, выяснилось, что бизнес-план, если к нему отнестись серьезно, требует знаний отечественного бизнеса, его глубин.

С развитием рынка в России необходимость в бизнес-планах стала настолько очевидной, что уже в 1994-1995 годах их применение становится обязательным.

Наряду с внутрифирменными функциями, бизнес-планирование имеет большое значение при определении стратегии планирования на макроуровне, тем более огромна его роль на микроуровне. В настоящее время в России бизнес-планирование получило не просто широкое распространение, но в целом структура бизнес-плана в РФ ничем почти не отличается от международных стандартов.

Бизнес-планирование помогает предпринимателям реально оценить свои сильные и слабые стороны, рассмотреть возможность альтернативы, предложить своевременные меры по предотвращению рисков, что обеспечит успех задуманного дела и может обойти конкурентов.

Бизнес-планирование играет огромнейшую роль в организации современного бизнеса. В рамках дисциплины «Бизнес- планирование» студенты должны *для подготовки диспута* к данному занятию усвоить ниже приведенный материал.

Бизнес-планирование трактуется разными авторами с некоторыми отличиями, но в целом эти трактовки определяют бизнес- планирование как процесс разработки и осуществления системы мероприятий по реализации предпринимательских, инвестиционных и иных проектов, направленных на развитие предприятий в определенном периоде времени.

В современной экономической теории выделяют следующие

4 функции бизнес-планирования:

- 1) использование бизнес-плана для разработки общей концепции, генеральной стратегии развития предприятия;
- 2) непосредственно функция планирования, обеспечивающая возможность оценки и

контроля развития основной деятельности предприятия;

3) привлечение денежных средств (кредитов, ссуд) за счет продуманности и объективной оценки предлагаемых для реализации бизнес-проектов;

4) привлечение к реализации планов развития предприятия и к реализации конкретных бизнес-проектов предприятия потенциальных партнеров, способных вложить свой капитал или технологии.

В целом, бизнес-план – это документ, который дает описание предлагаемого проекта (например, развития предприятия), анализирует возможные риски, определяет пути и способы реализации проекта, оценивает экономическую целесообразность его реализации.

Можно также отметить, что бизнес-план, с одной стороны, серьезный аналитический документ, с другой, средство рекламы. Исходя из второго его назначения, он должен быть написан деловым языком, понятным финансистам, банкирам, партнерам по бизнесу, в том числе с учетом требований организаций и лиц, которым предполагается представить этот документ.

Также к данному практическому занятию студенты должны знать следующие статьи ГК РФ.

Ст. 50 ГК РФ. Коммерческие и некоммерческие организации

1. Юридическими лицами могут быть *организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (коммерческие организации) либо* не имеющие извлечения прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками (*некоммерческие организации*).

2. Юридические лица, являющиеся *коммерческими* организациями, могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

3. Юридические лица, являющиеся *некоммерческими* организациями, могут создаваться в форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций (объединений), учреждений, благотворительных и иных фондов, а также в других формах, предусмотренных законом. Некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствующую этим целям.

4. Допускается создание объединений коммерческих и (или) некоммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов.

Источник: <http://www.gk-rf.ru/glava4> – проработать этот материал каждому к практическим занятиям (устно).

Далее к занятию при опросе каждый должен знать понятие предприятия как имущественного комплекса для осуществления предпринимательской деятельности (статья 132 ГК РФ), а также классификацию коммерческих организаций.

Организационно-правовые формы коммерческих организаций:

Хозяйственные товарищества (полные товарищества и товарищества на вере) и хозяйственные общества (общества с ограниченной ответственностью – ООО; акционерные общества: публичные и непубличные).

Производственные кооперативы.

Унитарные предприятия – государственные и муниципальные (ФГУП; МУП)».

Студентам следует обратить внимание на **широкое распространение бизнес-планирования в коммерческих организациях** указанных выше организационно-правовых форм. Роль бизнес-плана в современном предпринимательстве – огромнейшая, по-этому последовательно необходимо проработать основные аспекты бизнес-планирования.

Практическое занятие № 3 Последовательность разработки бизнес-плана и его стадии

Тема занятия: Последовательность разработки бизнес-плана и его стадии.

Назначение бизнес-плана является определяющим фактором множества модификаций бизнес-плана:

- бизнес-план нового предприятия;
- бизнес-план действующего предприятия, в том числе бизнес-план развития или бизнес-план финансового оздоровления предприятия;
- бизнес-план по бизнес-линиям (конкретные виды продукции, работ, услуг; стратегические единицы бизнеса предприятия; отдельные технические решения).

Бизнес-план разработки научно-технической продукции имеет свои особенности.

Факторы, определяющие объем, состав, структуру бизнес-плана и степень его детализации:

- 1) специфика вида предпринимательской деятельности;
- 2) размеры предприятия;
- 3) цель составления бизнес-плана;

- 4) общая стратегия предприятия;
- 5) перспективы роста создаваемого предприятия;
- 6) размер предполагаемого рынка сбыта;
- 7) наличие конкурентов.

Основные стадии процесса бизнес-планирования:

- 1) подготовительная стадия;
- 2) стадия разработки бизнес-плана;
- 3) стадия продвижения бизнес-плана на рынок интеллектуальной собственности;
- 4) стадия реализации бизнес-плана.

Ключевым моментом **подготовительной стадии** бизнес-планирования является **формирование перспективной бизнес-идеи**. **Бизнес-идея** — это идея нового продукта или услуги, технического, организационного или экономического решения. К бизнес-идее можно прийти самостоятельно, перерабатывая информацию из разных источников или в ходе целенаправленного творческого поиска, но можно заимствовать уже готовую идею и дать ей новую жизнь через механизм приобретения существующих предприятий, поглощения, создания совместных предприятий или выкупа. И в том, и в другом случае конкретные пути могут быть самыми разными. Независимо от того, каким образом идея получена, важно очень тщательно ее взвесить и оценить с тем, чтобы убедиться, что она действительно может лечь в основу успешного предприятия.

Этап реализации бизнес-плана охватывает период от принятия решения об инвестировании до начальной стадии практической реализации проекта, включая коммерческое производство. Очень важно внимательно спланировать эту критическую фазу делового планирования, так как отклонения от первоначальных проектных данных могут легко подвергнуть опасности весь бизнес-план. **Реализовать бизнес-план** — значит выполнить все рабочие задачи на фирме и вне ее, необходимые для того, чтобы перевести деловой проект из стадии бизнес-плана в реальную производственную стадию.

Компьютерные технологии разработки бизнес-плана, использование ресурсов интернета – на эти моменты студенты ИФИО и особенно ФИТУ должны обратить особое внимание, а также самостоятельно освоить в ходе изучения дисциплины.

Практическое занятие № 4 Последовательность разработки бизнес-плана. Модификация бизнес-плана

Тема занятия: Последовательность разработки бизнес-плана. Модификация бизнес-плана.

Бизнес-планирование — это упорядоченная совокупность стадий и действий, связанных с ситуационным анализом окружающей среды, постановкой целей бизнес-планирования, осуществлением планирования (разработка бизнес-плана), продвижением бизнес-плана на рынок интеллектуальной собственности, реализацией бизнес-плана, контролем за его выполнением.

Выделяют следующие **основные стадии процесса бизнес-планирования**:

- подготовительная стадия;
- стадия разработки бизнес-плана;
- стадия продвижения бизнес-плана на рынок интеллектуальной собственности;
- стадия реализации бизнес-плана.

Примерная схема процесса бизнес-планирования показана на рисунке 1.

внимание на **двойственный характер бизнес-плана**. С одной стороны, это серьезный аналитический документ, а с другой

— средство рекламы;

- разумное дозирование при изложении технологии делового предложения; при составлении бизнес-плана необходимо также помнить, что информация, представленная в нем, должна быть емкой, четкой и в то же время краткой. В связи с этим рекомендуется использование метода свертывания информации: ее классифицируют по определенным категориям (показателям) и представляют в аналитической (табличной) или графической форме. В систематизированном виде, когда возможна сравнительная оценка, цифровые данные воспринимаются намного легче, а значит, и результативнее;

- объективная оценка трудностей, стоящих на пути реализации намеченного в бизнес-плане;

- бизнес-план должен представлять собой честный анализ, основанный на реалистичных предположениях. Предположения и прогнозы должны быть обоснованы и подкреплены ссылками на источники информации (например проведенные исследования рынка (опросы), на статистические данные по отрасли, экономические и демографические исследования, а также заключения лиц, которые будут вести бизнес с данной компанией. Немногие инвесторы или кредиторы будут рисковать, основываясь на нереалистичных планах. Бизнес-план показывает инвесторам и кредиторам качество и глубину лидерства компании и отмечает управленческую способность достигать поставленных целей.

Бизнес-план является *не только внутренним документом* предприятия. В качестве **внешнего документа** он выступает при установлении или расширении контактов с контрагентами и потенциальными финансовыми партнерами:

- инвесторами;
- поставщиками сырья, материалов, топлива, оборудования;
- посредниками в реализации продукции предприятия;
- предприятиями или организациями, с которыми предполагается осуществлять кооперирование научно-технической, производственной, инвестиционной и иной деятельности;
- возможными спонсорами предприятия.

При изучении *модификаций бизнес-плана* следует иметь в виду, что различают внутренний бизнес-план и внешний бизнес-план, рабочий бизнес-план и официальный бизнес-план, также существует типология бизнес-планов по объектам бизнеса.

Практическое занятие № 5 Структура бизнес-плана7

Тема занятия: Структура бизнес-плана.

Студенты должны усвоить материал, изложенный ниже, а также подготовиться для дискуссии по данной теме.

Схемы систематизации разделов бизнес-плана промышленного предприятия, используемые в российской и зарубежной практике, по сути своей одинаковы и могут различаться только по форме представления и расположению частей.

В бизнес-плане промышленного предприятия могут быть предусмотрены *следующие разделы*:

- 1) Резюме.
- 2) Меморандум конфиденциальности.
- 3) Описание предприятия и отрасли.
- 4) Описание продукции.
- 5) План маркетинговых мероприятий.
- 6) Инвестиционный план.
- 7) Производственный план.
- 8) Организационный план.
- 9) Финансовый план и показатели эффективности проекта.
- 10) Анализ рисков проекта.
- 11) Выводы.
- 12) Приложения.

Бизнес-план начинается с титульного листа, на котором указываются: наименование предприятия – инициатора проекта, его название, а также авторы проекта, время и место подготовки бизнес-плана.

1. **Резюме** представляет собой краткое изложение сути инвестиционного проекта. Оно

должно быть кратким (1-2 страницы) и содержать описание ключевых моментов, которые должны позволить лицам, принимающим решения, сформировать свое отношение к предлагаемому проекту. С этой целью в резюме указываются следующие данные:

- полное название, адрес и телефон предприятия-инициатора проекта;
- описание предприятия, его специфики;
- краткие сведения об управленческом персонале и его доли в капитале предприятия;
- цель составления бизнес-плана; цели предприятия;
- краткая характеристика конъюнктуры рынка;
- суть предлагаемого проекта (деятельность предприятия для осуществления цели);
- результаты реализации проекта; факторы риска проекта;
- совокупная стоимость проекта и потребность в финансировании с описанием условий кредитования, гарантии по возврату кредита;
- объем средств, которые инициатор инвестирует в проект.

2. Меморандум конфиденциальности (объем 1 страница) составляется с целью предупреждения лиц, допускаемых к ознакомлению с бизнес-планом, о конфиденциальности содержащейся в нем информации. Часто бизнес-планы имеют грифы секретности, ограничивающие круг потенциальных читателей. В данном разделе указываются также разработчики проекта и их квалификация.

3. Описание предприятия и отрасли имеет целью формирование у лиц, принимающих инвестиционные решения, четкого представления о предприятии как объекте инвестирования или возможном партнере при реализации инвестиционного проекта. Описание предприятия должно включать в себя следующие данные:

- название предприятия и его организационно-правовая форма; юридический и почтовый адрес;
- краткая экономико-географическая и историческая справка (место нахождения предприятия, занимаемая площадь, дата образования, первоначальные цели предприятия и сведения о развитии за прошедшее время);

- состав учредителей и условия распределения капитала между ними;
- сумма уставного капитала предприятия; организационная структура предприятия;
- перечень и характеристика дочерних предприятий, данные о предприятиях, доля которых равна или более 51%;

- состав звена управления (сведения о руководителях: занимаемая должность, Ф.И.О., возраст, образование, опыт работы), характеристика персонала предприятия, его структуры;

- структура активов (основной и оборотный капитал, характеристика материальных ресурсов: зданий и сооружений, объектов социальной инфраструктуры, оборудования, в т.ч. остаточная стоимость и степень износа; незавершенного строительства, материальных запасов);

- описание текущего финансового состояния предприятия, анализ бухгалтерского баланса;
- специализация предприятия, объем выпускаемой продукции, доля экспорта;

- доля рынка продукции, представляемой предприятием;
- потребители продукции предприятия, их местонахождение и объемы потребления;

- позиционный анализ (качество продукции и услуг, уровень технологии, уровень производственных издержек, квалификация

- персонала, месторасположение источников энергии и поставщиков материалов и комплектующих и т.д.);

- при необходимости – согласие местных органов власти на реализацию проекта.

На данном занятии проводится опрос студентов по структуре бизнес-плана, а также в ходе дискуссии рассматриваются различные варианты разделов, предложенные разными студентами. Обращаем внимание, что в качестве домашнего задания к этому занятию каждый студент данной группы должен продумать резюме своего бизнес-плана.

Практическое занятие № 6 Анализ положения дел в отрасли и описание предприятия и продукции (услуг)

Тема занятия: Анализ положения дел в отрасли и описание предприятия и продукции (услуг).

При описании отрасли необходимо отразить следующее: перечень основной продукции и услуг отрасли;

- региональная структура производства (распределение производственных мощностей по регионам);

- сырьевая база отрасли в настоящее время и в перспективе;

- состояние основных фондов, материально-технической базы предприятий отрасли;

- инвестиционный климат;

- описание сегмента рынка, в котором будет работать предприятие;

- общий объем продаж по отрасли и объем продаж предприятия;

перечень основных потребителей; доли рынков конкурентов;
сильные и слабые стороны конкурентов (их продукция и потребители, рекламный пакет, цены, объемы продаж, имидж, местонахождение и т.д.).

Описание предприятия и отрасли - первый раздел бизнес-плана, следующий после резюме.

Ключевые элементы раздела:

- 1) основные сведения о предприятии;
- 2) краткая история предприятия;
- 3) тип бизнеса, основные виды деятельности;
- 4) месторасположение предприятия;
- 5) характеристика отрасли;
- 6) роль и тенденции развития предприятия внутри отрасли;
- 7) факторы, влияющие на деятельность предприятия (SWOT-анализ);
- 8) цели и стратегии бизнеса.

Изучение вопроса следует завершить оценкой привлекательности отрасли для бизнеса, например.

Практическое занятие № 7 Исследование и анализ рынка сбыта и конкурентов

Тема занятия: Исследование и анализ рынка сбыта и конкурентов.

Исследование и анализ рынка сбыта – следующий раздел бизнес-плана, наиболее трудный для разработки, но важнейший при подготовке бизнес-планов. Цель раздела – дать ответы на вопросы: кто, почему и в каких количествах покупает или будет покупать продукцию предприятия.

Комплексное исследование рынка начинается с изучения спроса. Следует знать, что спрос – это платежеспособная потребность. На занятии № 7 изучается рыночный спрос – определение, показатели, факторы, его определяющие. Далее рассматриваются ёмкость рынка, сегментация рынка, целевой рынок – суть этих научных категорий и важность их изучения для БП и последующей эффективной предпринимательской деятельности.

Оценка конкурентов следующий необходимый раздел бизнес-плана. Структура раздела следующая:

- 1) анализ слабых и сильных сторон предприятия и основных конкурентов;
- 2) оценка конкурентоспособности продукции и услуг;
- 3) оценка конкурентоспособности предприятия;
- 4) конкурентное преимущество предприятия.

Заметим, что студенты обязаны свои разработки ориентировать на потенциальных потребителей и проектировать в выпускных квалификационных работах конкурентоспособную продукцию, которая будет востребована на рынке. Подчеркнём, что при проведении патентного поиска проводится анализ слабых и сильных сторон продукции конкурентов, а далее отмечается конкурентное преимущество данной разработки, что особенно актуально в условиях импортозамещения.

Практическое занятие № 8 План маркетинга. Стратегии маркетинга

Тема занятия: План маркетинга

План маркетинга - это один из важнейших разделов бизнес-плана.

На данном занятии изучается сущность маркетинга (определение, цели, функции, главная формула), а также рассматривается различие между макро – и микромаркетингом. Обязательно необходимо изучение рынка начинать с изучения спроса. **К занятию необходимо было подготовить конспект вопроса «Восемь видов спроса и восемь типов маркетинга по Филипу Котлеру».** План маркетинга, один из важнейших разделов бизнес-плана, является доказательством, что предприятие способно довести свой продукт до потребителя. Необходимо обеспечение максимального приспособления производства к требованиям рынка, активного воздействия на рынок и на потребителя с помощью всех доступных средств (качество товара, цена, сервис, реклама и т.д.).

При разработке плана маркетинга необходимо обеспечить максимальное приспособление производства к требованиям рынка, активное воздействие на рынок и на потребителя с помощью всех доступных средств (качество товара, реклама, сервис, цена и т. д.). Следует доказать, что предприятие способно довести свой продукт до потребителя.

План маркетинга включает в себя большое число вопросов, требующих детальной проработки при подготовке бизнес-плана. Однако не стоит все детали маркетинга включать в официальный вариант бизнес-плана. В данном разделе целесообразно изложить основные (наиболее интересные) моменты планируемой маркетинговой деятельности фирмы исходя из целей бизнес-плана.

Структура раздела может быть следующей:

- стратегия маркетинга;
- товарная политика;
- ценовая политика;
- сбытовая политика;
- коммуникативная политика;
- бюджет маркетинга.

Стратегии маркетинга, иначе маркетинговые стратегии охвата рынка и их три типа:

- 1) недифференцированный (массовый) маркетинг;
- 2) дифференцированный маркетинг;
- 3) концентрированный маркетинг.

Главными факторами успеха фирм, которые придерживаются стратегии недифференцированного (массового) маркетинга, являются стандартизация и массовость производства товаров. Стратегия обеспечивает в целом достаточно низкие затраты на производство и сбыт продукции. Ее рекомендуется применять, когда товар предназначен для всего рынка или крупного сегмента рынка.

Стратегия концентрированного маркетинга требует от предприятия сосредоточения усилий на одном или нескольких, но обязательно прибыльных сегментах рынка. По своему содержанию эта стратегия соответствует концепции рыночной ниши, рекомендуется применять при ограниченных ресурсах. Она наиболее предпочтительна для малых и средних предприятий.

Стратегия дифференцированного маркетинга требует от фирмы организации ее деятельности на нескольких сегментах со специально для них разработанными товарами и маркетинговыми программами. Это позволяет добиться роста сбыта за счет более глубокого проникновения на каждый из осваиваемых сегментов рынка.

В зависимости от характера спроса, имеющего место на рынке, различают следующие *типы маркетинга*: конверсионный, стимулирующий, развивающий, ремаркетинг, поддерживающий, демаркетинг, противодействующий маркетинг.

Обязательно при подготовке бизнес-плана проводится анализ цен товаров конкурентов. К занятию необходимо было подготовить конспект вопроса «Методы ценообразования».

Практическое занятие № 9 Финансовый план. Риски проекта

Тема занятия: Финансовый план. Риски проекта.

На данном занятии проводится диспут, посвященный рискам проекта бизнес-плана. К данному занятию каждый студент должен знать приведенное ниже.

Анализ рисков. Оценка риска проекта.

Под **риском** принято понимать вероятность (угрозу) потери предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления проекта.

Назначение анализа риска заключается в том, чтобы получить необходимые данные для принятия решений о целесообразности участия в проекте и оценить последствия.

При разработке бизнес-планов предлагаются различные уровни анализа рисков. Для крупных проектов необходим тщательный просчет рисков с использованием специального, иногда довольно сложного математического аппарата теории вероятности, для относительно небольших проектов порой достаточно анализа риска с помощью чисто экспертных методов.

Анализ риска включает два дополняющих друг друга вида: качественный и количественный.

На этапе *качественного анализа* определяют причины, факторы и потенциальные области риска, выявляют возможные его виды.

Причины риска — объективные или субъективные действия, влекущие за собой наступление рискованных событий.

Факторы риска — предпосылки, увеличивающие вероятность и реальность наступления рискованных событий.

По результатам выделения потенциальных областей риска, анализа причин и факторов выявляют конкретные риски проекта, перечень которых приводится в бизнес-плане.

Количественный анализ риска заключается в оценке степени риска в отношении как отдельных рисков, так и проекта в целом.

Степень риска — это вероятность наступления случая потерь, а также размер возможного ущерба от него.

Вероятность каждого типа рисков и убытки, вызываемые ими, различны, поэтому необходимо их прогнозировать и, по возможности, рассчитать. Способы расчета разнообразны и в достаточной мере освещены в экономической литературе.

По характеру воздействия риски делятся на простые и сложные. При этом *сложные (составные)* риски являются объединением простых, каждый из которых, в свою очередь, рассматривается как простой. *Простые риски* определяются полным перечнем непересекающихся событий, т. е. каждое из них рассматривается как не зависящее от других.

В связи с этим первой задачей является составление исчерпывающего перечня рисков.

Вторая задача — определение удельного веса каждого простого риска по всей их совокупности.

Третьей задачей является оценка вероятности наступления событий, относящихся к каждому простому риску.

Четвертая задача — определение балльной оценки по всем рискам проекта.

Для наиболее значимых рисков в бизнес-плане определяются возможные потери от риска (материальные, трудовые, финансовые, потери времени, специальные виды потерь). По результатам оценки потерь от рисков представляется характеристика типа области риска деятельности предприятия при реализации проекта (безрисковая область, область минимального риска, область повышенного риска, область критического риска, область недопустимого (катастрофического) риска).

Организационные меры по профилактике и нейтрализации рисков. Для наиболее значимых рисков проекта детально рассматриваются методы компенсации и снижения риска, т. е. предотвращения неблагоприятных событий или ослабления их негативного эффекта (диверсификация, страхование, лимитирование, самострахование, распределение риска).

Если в качестве меры снижения рисков предусмотрено страхование, подробно составляют программу страхования рисков.

Все эти вопросы обсуждаются на данном занятии, при этом каждый студент должен предложить свои меры снижения рисков.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

самоподготовки по темам семинарских и практических занятий

Оценку *«отлично»* выставляют студенту, глубоко и прочно освоившему теоретический и практический материал семинарско-практического занятия. На вопросы к семинарскому занятию студент дает логичный, грамотный ответ. Студенту необходимо показать знание не только основного, но и дополнительного материала, быстро ориентироваться, отвечая на дополнительные вопросы. Студент должен свободно решать предложенную ему практическую задачу.

Оценку *«хорошо»* заслуживает студент, твердо знающий материал семинарско-практического занятия, грамотно и по существу отвечает на вопросы. Не допускает существенных неточностей при ответах на вопросы, правильно применяет теоретические знания при решении практических задач, владеть определенными навыками и приемами их выполнения.

Оценку *«удовлетворительно»* получает студент, который имеет знания только основного материала, но не усвоил его детали, испытывает затруднения при решении практических задач. В ответах на поставленные вопросы семинара студентом допущены неточности, даны недостаточно правильные формулировки, нарушена последовательность в изложении программного материала.

Оценка *«неудовлетворительно»* говорит о том, что студент не знает значительной части материала по дисциплине, допускает существенные ошибки в ответах, не может решить практические задачи или решает их с затруднениями.

6. Общие методические рекомендации по изучению отдельных разделов дисциплины

При изучении конкретного раздела дисциплины, из числа вынесенных на лекционные и практические занятия, обучающемуся следует учитывать изложенные ниже рекомендации. Обратите на них особое внимание при подготовке к аттестации.

Работа по теме прежде всего предполагает ее изучение по учебнику или пособию. Следует обратить внимание на то, что в любой теории, есть либо неубедительные, либо чересчур абстрактные, либо сомнительные положения. Поэтому необходимо вырабатывать самостоятельные суждения, дополняя их аргументацией, что и следует демонстрировать на семинарах. Для выработки самостоятельного суждения важным является умение работать с научной литературой. Поэтому работа по теме кроме ее изучения по учебнику, пособию предполагает также поиск по теме научных статей в научных журналах.

Самостоятельная подготовка предполагает использование ряда методов.

1. Конспектирование. Конспектирование позволяет выделить главное в изучаемом материале и выразить свое отношение к рассматриваемой автором проблеме.

Техника записей в конспекте индивидуальна, но есть ряд правил, которые могут принести пользу его составителю: начиная конспект, следует записать автора изучаемого произведения, его название, источник, где оно опубликовано, год издания. Порядок конспектирования:

- а) внимательное чтение текста;
- б) поиск в тексте ответов на поставленные в изучаемой теме вопросы;
- в) краткое, но четкое и понятное изложение текста;
- г) выделение в записи наиболее значимых мест;
- д) запись на полях возникающих вопросов, понятий, категорий и своих мыслей.

2. Записи в форме тезисов, планов, аннотаций, формулировок определений. Все перечисленные формы помогают быстрой ориентации в подготовленном материале, подборе аргументов в пользу или против какого-либо утверждения.

3. Словарь понятий и категорий. Составление словаря помогает быстрее осваивать новые понятия и категории, увереннее ими оперировать. Подобный словарь следует вести четко, разборчиво, чтобы удобно было им пользоваться. Из приведенного в УМК глоссария нужно к каждому семинару выбирать понятия, относящиеся к изучаемой теме, объединять их логической схемой в соответствии с вопросами семинарского занятия.

7. ОБЩИЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОФОРМЛЕНИЮ И ВЫПОЛНЕНИЮ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ВАРС

7.1. Рекомендации по самостоятельному изучению тем

По темам (вопросам) вынесенным на самостоятельное изучение, проводится устный опрос студентов на семинарских и практических занятиях. Преподаватель в начале изучения дисциплины выдает студентам все темы для самостоятельного изучения, определяет сроки ВАРС и предоставления отчетных материалов преподавателю.

Преподавателю необходимо пояснить студентам общий алгоритм самостоятельного изучения тем:

- 1) ознакомиться с рекомендованной учебной литературой и электронными ресурсами по теме, с нормативно-правовыми актами (ориентируясь на вопросы для самоконтроля);
- 2) на этой основе составить развёрнутый план изложения темы;
- 3) проработать материал;
- 4) ответить на поставленные вопросы на занятии.

В ходе семинарского или практического занятия студент опрашивается по данной теме и ему ставится оценка «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «не удовлетворительно».

Номер раздела дисциплины	Тема в составе раздела/ вопрос в составе темы раздела, вынесенные на самостоятельное изучение	Расчетная трудоемкость, час.	Форма текущего контроля по теме
1	2	3	4
Очная/очно-заочная форма обучения			
1	Сущность бизнес – планирования. Основные этапы разработки бизнес-плана	4/9	опрос
1	Классификация бизнес-планов и основные методики бизнес-планирования	4/9	опрос
2	Маркетинговые аспекты бизнес-планирования	4/9	опрос
2	Разработка организационного плана	4/9	опрос
2	Особенности разработки производственного плана	6/9	опрос
2	Финансовый план и оценка эффективности результатов бизнес-планирования	6/9	опрос
2	Оценка рисков и страхование	4/8	опрос
3	Программные продукты для бизнес-планирования	4/9	опрос
3	Экспертиза бизнес-планов. Презентация результатов бизнес-планирования	4/8	опрос
Заочная форма обучения			
1	Сущность бизнес – планирования. Основные этапы разработки бизнес-плана	10	опрос
1	Классификация бизнес-планов и основные методики бизнес-планирования	11	опрос
2	Маркетинговые аспекты бизнес-планирования	11	опрос
2	Разработка организационного плана	11	опрос
2	Особенности разработки производственного плана	11	опрос
2	Финансовый план и оценка эффективности результатов бизнес-планирования	11	опрос
2	Оценка рисков и страхование	11	опрос
3	Программные продукты для бизнес-планирования	11	опрос
3	Экспертиза бизнес-планов. Презентация результатов бизнес-планирования	11	опрос
Заочная форма обучения			
1	Сущность бизнес – планирования. Основные этапы разработки бизнес-плана	10	опрос
1	Классификация бизнес-планов и основные методики бизнес-планирования	11	опрос
2	Маркетинговые аспекты бизнес-планирования	11	опрос
2	Разработка организационного плана	11	опрос
2	Особенности разработки производственного плана	11	опрос
2	Финансовый план и оценка эффективности результатов бизнес-планирования	11	опрос
2	Оценка рисков и страхование	11	опрос
3	Программные продукты для бизнес-планирования	11	опрос
3	Экспертиза бизнес-планов. Презентация результатов бизнес-планирования	11	опрос

7.2 Самоподготовка к аудиторным занятиям

Занятия, по которым предусмотрена самоподготовка	Характер (содержание) самоподготовк и	Организационная основа самоподготовки	Общий алгоритм самоподготовки	Расчетная трудоемкост ь, час.
Для всех форм обучения				
Конкуренция как движущая сила развития хозяйствующих субъектов рынка, ее сущность, виды, принципы, методы.	Подготовка по вопросам семинарского занятия	План семинара	1. Изучение теоретического материала по теме лекционного занятия 2. Изучение учебной литературы, нормативных документов, Интернет-ресурсов по теме семинарского занятия	4
Конкурентоспособность объектов рыночных отношений				4
Оценка конкурентоспособности объектов рынка				4
Стратегия предприятия и виды конкурентных стратегий				4
Конкурентные преимущества и конкурентный потенциал предприятия				4
Формирование целей и выбор стратегии повышения конкурентоспособности предприятия				4
Выбор подхода к реализации конкурентной стратегии				4
Особенности управления бизнес-процессами продуктовых инноваций				2
Механизм реализации конкурентной стратегии и оценка полученных результатов				4

8 ПРОМЕЖУТОЧНАЯ (СЕМЕСТРОВАЯ) АТТЕСТАЦИЯ ПО КУРСУ

8.1 Нормативная база проведения промежуточной аттестации по результатам изучения дисциплины

Нормативная база проведения промежуточной аттестации студентов по результатам изучения дисциплины:	
Действующее «Положение о текущем контроле успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по программам высшего образования (бакалавриат, специалитет, магистратура) и среднего профессионального образования в ФГБОУ ВО Омский ГАУ»	
Основные характеристики промежуточной аттестации студентов по итогам изучения дисциплины	
Цель промежуточной аттестации -	установление уровня достижения каждым студентом целей и задач обучения по данной дисциплине, изложенным в п.2.2 настоящей программы
Форма промежуточной аттестации -	зачет
Место процедуры получения зачёта в графике учебного процесса	1) участие студента в процедуре получения зачёта осуществляется за счёт учебного времени (трудоемкости), отведённого на изучение дисциплины
	2) процедура проводится в рамках ВАРС, на последней неделе семестра
Основные условия получения студентом зачёта:	1) студент выполнил все виды учебной работы (включая самостоятельную) и отчитался об их выполнении в сроки, установленные графиком учебного процесса по дисциплине; 2) прошёл заключительное электронное тестирование;
Процедура получения зачёта - Основные критерии достижения соответствующего уровня освоения программы учебной дисциплины при выставлении дифференцированной оценки -	Представлены в Фонде оценочных средств по данной учебной дисциплине

Форма промежуточной аттестации студентов – **зачет**. Участие студента в процедуре получения зачёта осуществляется за счёт учебного времени (трудоемкости), отведённого на изучение дисциплины.

Основные условия получения студентом зачёта:

- 100% посещение лекций и семинарских занятий.
- Положительные ответы при текущем опросе.
- Подготовленность по темам, вынесенным на самостоятельное изучение и грамотные ответы на семинаре.
- Представление презентационного материала.

Плановая процедура получения зачёта:

- 1) Преподаватель просматривает представленные материалы и записи в журнале учёта посещаемости и успеваемости студентов.
- 2) Преподаватель выставляет дифференцированный зачет по текущим оценкам семестра в экзаменационную ведомость и в зачётную книжку студента.

9. ИНФОРМАЦИОННОЕ И МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

В соответствии с действующими государственными требованиями для реализации учебного процесса по дисциплине обеспечивающей кафедрой разрабатывается и постоянно совершенствуется учебно-методический комплекс (УМКД), соответствующий данной рабочей программе и прилагаемый к ней. При разработке УМКД кафедра руководствуется установленными университетом требованиями к его структуре, содержанию и оформлению. В состав УМКД входят перечисленные ниже и другие источники учебной и учебно-методической информации, средства наглядности.

Электронная версия актуального УМКД, адаптированная для обучающихся, выставляется в информационно-образовательной среде университета.

Учебно-информационные источники для изучения дисциплины

Б1.В.11 Бизнес-планирование Профиль экономика и управление организацией	
Автор, наименование, выходные данные	Доступ
Бизнес-планирование : учебник / под ред. проф. Т.Г. Попадюк, проф. В.Я. Горфинкеля. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2020. — 296 с. - ISBN 978-5-9558-0270-1. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1044187 . – Режим доступа: по подписке.	http://znanium.com
Шинакова, Н. Ю. Бизнес-планирование в агропромышленном комплексе : учебно-методическое пособие / Н. Ю. Шинакова. — Ярославль : Ярославская ГСХА, 2018. — 124 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/131319 . — Режим доступа: для авториз. пользователей.	http://znanium.com
Бизнес-планирование инвестиционных проектов по переработке продукции сельского хозяйства: Учебное пособие / Банникова Н.В., Костюченко Т.Н., Ермакова Н.Ю. - Москва :СтГАУ - "Агрус", 2016. - 104 с.: ISBN. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/975911 . – Режим доступа: по подписке.	http://znanium.com
Пашовкина, Е. В. Бизнес-планирование для малых форм хозяйствования : учебно-методическое пособие (для слушателей дополнительного профессионального образования) / Е. В. Пашовкина. - Волгоград : ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ, 2019. - 80 с. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1087863 . – Режим доступа: по подписке.	http://znanium.com
Чараева, М. В. Инвестиционное бизнес-планирование : учебное пособие/ М.В. Чараева, Г.М. Лапицкая, Н. В. Крашенникова. — Москва : Альфа-М : ИНФРА-М, 2019. - 176 с.: ил. - ISBN 978-5-98281-370-1. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1026028 . – Режим доступа: по подписке.	http://znanium.com
АПК: экономика, управление: ежемес. теорет. и научно-практ. журнал. - М.: [б.и.], 1921 -	НСХБ