

Документ подписан простой электронной подписью	ОПОП	СМК-РПД-В1.П2-2019
Информация о владельце:		
ФИО: Меркулов Евгений Сергеевич	Рабочая программа по дисциплине Б.1.О.23 «Бизнес-планирование» направление подготовки	
Должность: и.о. ректора	43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис	
Дата подписания: 31.05.2021 02:03:18		
Уникальный программный ключ:		
39428e82d614a3cd984f917b018f0fd2c07182daabc77db685db2d16370f6e7c		

Министерство науки и высшего образования и Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Камчатский государственный университет имени Витуса Беринга»

Рассмотрено и утверждено на заседании
кафедры экономики и сервиса
20 июня 2019 г., протокол № 10



и. о. зав. кафедрой _____ Н.Г.Мищенко

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (КУРСА, МОДУЛЯ)
Б1. О.23 БИЗНЕСПЛАНИРОВАНИЕ**

Направление подготовки (специальность): 43.03.01 «Сервис»

Профиль подготовки: «Социально-культурный сервис»

Квалификация выпускника: Бакалавр

Форма обучения: очная

Курс 4 Семестр 7

Зачет: 7 семестр

Петропавловск-Камчатский 2020 г.

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2019
Рабочая программа по дисциплине Б.1.О.23 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис		

Рабочая программа составлена с учетом требований федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 43.03.01 «Сервис» (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Министерства науки образования высшего образования Российской Федерации от от 08.06.2017 года № 514

Разработчик:

доцент кафедры экономики и сервиса _____

(должность, кафедра)



(подпись)

Н.Г. Мищенко

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2019
Рабочая программа по дисциплине Б.1.О.23 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис		

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели и задачи освоения дисциплины подготовки	Ошибка! Закладка не определена.
2. Место дисциплины в структуре ОП ВО ФГОС ВО	4
3. Планируемые результаты обучения по дисциплине.....	4
4. Содержание дисциплины	5
5. Тематическое планирование	7
6. Самостоятельная работа	10
7. Тематика контрольных работ, курсовых работ	35
8. Перечень вопросов к экзамену.....	35
9. Учебно-методическое и информационное обеспечение	36
10. Формы и критерии оценивания учебной деятельности студента.....	38
11. Материально-техническая база.....	41

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2019
Рабочая программа по дисциплине Б.1.О.23 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис		

1. Цель и задачи освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины является формирование у студентов навыков по бизнес-планированию развития организации, разработке бизнес – планов на различные периоды производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Задачи освоения дисциплины:

- научить студентов методологическим основам бизнес-планирования, принципам разработки бизнес-плана;
- методике разработки основных показателей бизнес-плана и особенностям разработки бизнес-планов для различных организаций.

2. Место дисциплины в структуре ОП ВО

Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата. Б.1.Б.13 (базовая часть). Успешность изучения дисциплины во многом предопределяется ее тесными межпредметными связями, как «Экономика», «Экономика предприятия».

Из «Экономики» студенты должны использовать знания по глобальным проблемам России - госбюджет, занятость населения, национальный доход и т.д.

Из «Экономики предприятия» бизнес-планирование применяет методы расчета технико-экономических и финансово-экономических показателей.

На основе данных бухгалтерского баланса проводится оценка финансового состояния предприятия, его платежеспособности, ликвидности, состояния и движения денежных средств, состояния дебиторской и кредиторской задолженности, эффективности использования оборотных средств в будущем.

Материал курса может быть использован при написании выпускной квалификационной работы.

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки «Сервис»:

Код универсальной компетенции	Содержание компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций
ОПК-2	ОПК-2. Способен осуществлять основные функции управления сервисной деятельностью	ИД-ОПК-2.1. Определяет цели и задачи управления структурными подразделениями предприятий сферы сервиса ИД-ОПК-2.2. Использует основные методы и приемы планирования, организации, мотивации и координации деятельности предприятий (подразделений) предприятий сферы сервиса ИД-ОПК-2.3. Осуществляет контроль деятельности предприятий (подразделений) предприятий сферы сервиса
ОПК-5	ОПК-5. Способен принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной дея-	ИД-ОПК-5.1. Рассчитывает, оценивает и анализирует основные производственно-экономические показатели сервисной деятельности ИД-ОПК-5.2. Экономически обосновывает необходимость и целесообразность принятия

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2019
Рабочая программа по дисциплине Б.1.О.23 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис		

	тельности	решений при осуществлении профессиональной деятельности ИД-ОПК-5.3 - Применяет в работе экономически обоснованные решения
--	-----------	--

4. Содержание дисциплины

Модуль 1 Методические основы бизнес-планирования

Тема 1. Сущность и значение бизнес-планирования в управлении предприятием сервиса.

Бизнес-планирование как экономическая категория. Цели и задачи. Взаимосвязь планирования, организации деятельности и системы контроля. Роль планирования в рыночной системе экономических отношений. Стратегическое планирование как основа всех видов планирования.

Тема 2. Методология и организация планирования

Планирование как область знаний. Типы планирования и виды планов. Подходы к организации планирования. Принципы и методы планирования. Рекомендации и указания к разработке бизнес – плана. Система планирования по Вайсману. Вопросы организационного и экономического порядка бизнес-планирования. Различие подходов к планированию бизнеса. Методы планирования и прогнозирования. Информационное обеспечение планирования. Плановые нормы и нормативы.

Тема 3. Стратегическое планирование и бизнес-план

Перемены и неопределенность в современном бизнесе. Сущность стратегического планирования. Сущность бизнес-плана, его цели и задачи. Характеристика процесса бизнес-планирования. Роль и значение бизнес-планирования для малого и среднего бизнеса.

Тема 4. Выбор стратегии развития предприятия и ее отражение в бизнес-планах.

Ревизия маркетинга предприятия. Анализ маркетинговой среды. Анализ демографических факторов. Анализ экономических факторов. Анализ микросреды. Оценка рыночных изменений. Ревизия принятых маркетинговых программ. Оценка принятой стратегии маркетинга. Результативность маркетинга. Анализ эффективности затрат и выявление возможности относительного и абсолютного отклонения. Объекты стратегического планирования. Этапы стратегического планирования. Анализ хозяйственного портфеля фирмы. Стратегии развития фирмы.

Тема 5. Принципиальные модели бизнес- плана.

Зависимость модели бизнес-плана от принадлежности плана к тому или иному типу и особенностями предприятия. Структура бизнес плана. Общая характеристика разделов бизнес-плана. Модель бизнес-плана для вновь созданного бизнеса. Модель бизнес-плана для действующего бизнеса. Структура резюме бизнес-планов для различных моделей.

Тема 6. Методическое и информационное обеспечение планирования

Методы планирования и прогнозирования. Информационное обеспечение процесса планирования. Плановые нормы и нормативы.

Тема 7. Бизнес-идея как инновационный замысел. Подготовка к разработке

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2019
Рабочая программа по дисциплине Б.1.О.23 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис		

бизнес-плана.

Понятие бизнес-идеи. Источники и методы выработки бизнес-идеи. Содержание бизнес-идеи и способы ее представления. Презентация бизнес-идеи. Классификация процессов подготовки к разработке бизнес-плана. Сбор и систематизация исходных данных. Алгоритм методов выбора миссии (бизнес-цели и бизнес-идеи) предприятия с учетом перспектив ее реализации.

Модуль 2 Разделы бизнес-плана и особенности их разработки

Тема 8. Общая структура и краткое содержание бизнес-плана. Описание бизнеса.

Титульный лист. Оглавление. Резюме. Краткое содержание. Ключевые вопросы. Общее описание компании. Анализ отрасли. Методы анализа. Этапы анализа. Цели компании. Продукты и услуги.

Тема 9. Исследование и анализ рынка сбыта.

Общее описание рынка и его целевых сегментов. Рыночное агрегирование. Рыночное сегментирование. Концентрированный маркетинг. Дифференцированный маркетинг. Анализ потребностей рынка и сегментация потребителей. Сегментирование на основе демографических факторов. Сегментирование по территориальному признаку. Сегментирование основанное на нормах потребления. сегментирование основанное на способности товара удовлетворять различные виды потребностей. Сегментирование, основанное на изучении образа жизни отдельных групп населения (потребителей). Разработка маркетинговой программы. Определение спроса на продукты (услуги). Оценка спроса и потенциала рынка. Анализ конкурентов.

Тема 10. Разработка плана маркетинга.

Дискреционный доход. Маркетинг и личная мотивация потребителя. Рабочие инструменты маркетинга. Методические подходы к разработке бизнес-плана. Конверсионный маркетинг. Стимулирующий маркетинг. Развивающийся маркетинг. Ремаркетинг. Синхромаркетинг. Поддерживающий маркетинг. Демаркетинг. Противодействующий маркетинг. Основные функции подразделений предприятия в зависимости от его ориентации "на производство" или "на маркетинг". Этапы маркетинговой деятельности. Маркетинговые исследования. Маркетинговая программа. Составление производственной программы и увязка деятельности всех служб предприятия. Опытный образец. Ассортиментная политика. Ценовая политика. Сбытовая политика. Коммуникационная политика. Каналы сбыта.

Тема 11. Планирование производства.

Прогноз объема производства и реализации товаров и услуг. Разработка производственной программы. Определение потребности в материальных запасах. Закупки. Оценка эффективности использования ресурсов. Состав оборотных средств. Планирование потребности в кадрах. Проблемы разработки плана производства в бизнес-плане. Вопросы организации производства. Возможные меры по развитию производства.

Тема 12. Финансовый план. Финансовая стратегия

Финансовые решения по производственной деятельности. Инвестиционные решения. Финансовые решения. Потребность в собственных и заемных средствах. Прогноз баланса. Финансовое состояние. Использование прибыли. Взаимосвязь "цена – прибыль". Оценка экономической эффективности инвестиций.

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2019
Рабочая программа по дисциплине Б.1.О.23 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис		

Тема 13. Оценка и анализ рисков. Методы анализа и оценки проектов.

Неопределенность, опасность, угроза. Виды рисков. Факторы, определяющие возникновение рисков. Методы оценки и анализа рисков. Стратегия и тактика управления рисками. Страхование рисков.

Анализ безубыточности: графический и алгебраический метод. Методы и показатели оценки экономической эффективности проекта. Статические и динамические методы. Анализ чувствительности.

Тема 14. Лизинг в бизнес-планировании.

Мировая практика хозяйственных отношений по отношению к собственности на основные средства производства. Оперативный лизинг. Финансовый лизинг. Преимущества лизинга. Принцип финансовой эквивалентности платежей.

5. Тематическое планирование

Модули дисциплины

№	Наименование модуля	Лекции	Практики/ семинары	Лабораторные	Сам. работа	Всего, часов
1	Методические основы бизнес-планирования	6	14	0	24	44
2	Разделы бизнес-плана и особенности их разработки	6	18	0	40	64
	Всего	12	32	0	64	108

Тематический план

Модуль 1

№ темы	Тема	Кол-во часов	Компетенции по теме
	Лекции	6	
1	Сущность и значение бизнес-планирования в управлении предприятием сервиса.	2	ОПК-2, ОПК-5
2	Методология и организация планирования	2	ОПК-2, ОПК-5
3	Бизнес-идея как инновационный замысел. Подготовка к разработке бизнес-плана	2	ОПК-2, ОПК-5
	Практические занятия (семинары)	14	
1	Сущность и значение бизнес-планирования в управлении предприятием	2	ОПК-2, ОПК-5
2	Стратегическое планирование и бизнес-план	2	ОПК-2, ОПК-5

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2019
Рабочая программа по дисциплине Б.1.О.23 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис		

3	Выбор стратегии развития предприятия и ее отражение в бизнес-планах.	2	ОПК-2, ОПК-5
4	Принципиальные модели бизнес- плана	2	ОПК-2, ОПК-5
5	Методическое и информационное обеспечение планирования	2	ОПК-2, ОПК-5
6	Бизнес-идея как инновационный замысел. Подготовка к разработке бизнес-плана	2	ОПК-2, ОПК-5
7	Общая структура и краткое содержание бизнес-плана	2	ОПК-2, ОПК-5
	Самостоятельная работа	24	
1	Разработка раздела бизнес-плана: резюме	8	ОПК-2, ОПК-5
2	Разработка раздела бизнес-плана: характеристика предприятия и отрасли	8	ОПК-2, ОПК-5
3	Разработка раздела бизнес-плана: характеристика продукции (услуг)	8	ОПК-2, ОПК-5

Модуль 2

№ темы	Тема	Кол-во часов	Компетенции по теме
	Лекции	6	
4	Исследование и анализ рынка сбыта	2	ОПК-2, ОПК-5
5	Разработка плана маркетинга и производства	2	ОПК-2, ОПК-5
6	Финансовый план. Финансовая стратегия	2	ОПК-2, ОПК-5
	Практические занятия	18	
8	Исследование и анализ рынка	2	ОПК-2, ОПК-5
9	Разработка плана маркетинга	2	ОПК-2, ОПК-5
10	Планирование производства	2	ОПК-2, ОПК-5
11	Организационный план	2	ОПК-2, ОПК-5
12	Финансовый план. Финансовая стратегия	2	ОПК-2, ОПК-5
13	Анализ и оценка рисков	2	ОПК-2, ОПК-5
14	Методы анализа и оценки проектов	2	ОПК-2, ОПК-5
15	Лизинг в бизнес-планировании	2	ОПК-2, ОПК-5
16	Контрольная работа	2	ОПК-2, ОПК-5

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2019
Рабочая программа по дисциплине Б.1.О.23 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис		

	Самостоятельная работа	40	
4	Разработка раздела бизнес-плана: исследование и анализ рынка сбыта.	4	ОПК-2, ОПК-5
5	Решение задач по теме «Исследование и анализ рынка сбыта»	4	ОПК-2, ОПК-5
6	Решение задач по теме «Разработка прогноза продаж»	4	ОПК-2, ОПК-5
7	Разработка раздела бизнес-плана: конкуренция и конкурентное преимущество.	4	ОПК-2, ОПК-5
8	Решение задач по теме конкуренция и конкурентное преимущество.	4	ОПК-2, ОПК-5
9	Разработка раздела бизнес-плана: маркетинговый план	4	ОПК-2, ОПК-5
10	Разработка раздела бизнес-плана: план производства	4	ОПК-2, ОПК-5
11	Разработка раздела бизнес-плана: финансовый план	4	ОПК-2, ОПК-5
12	Разработка раздела бизнес-плана: оценка рисков	4	ОПК-2, ОПК-5
13	Решение итогового теста	4	ОПК-2, ОПК-5

6. Самостоятельная работа

Самостоятельная работа включает две составные части: аудиторная самостоятельная работа и внеаудиторная.

Самостоятельная аудиторная работа включает выступление по вопросам семинарских занятий, выполнение практических заданий (*при наличии*).

Внеаудиторная самостоятельная работа студентов заключается в следующих формах:

- изучение литературы; осмысление изучаемой литературы;
- работа в информационно-справочных системах;
- аналитическая обработка текста (конспектирование, реферирование);
- составление плана и тезисов ответа в процессе подготовки к занятию;
- решение задач;
- подготовка сообщений по вопросам семинарских занятий.

6.1. Планы семинарских (практических, лабораторных) занятий

Семинар 1. Сущность и значение бизнес-планирования в управлении предприятием (круглый стол).

1. Бизнес-планирование как экономическая категория.
2. Цели и задачи. Взаимосвязь планирования, организации деятельности и системы контроля.
3. Роль планирования в рыночной системе экономических отношений.
4. Стратегическое планирование как основа всех видов планирования.

Вопросы для обсуждения:

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2019
Рабочая программа по дисциплине Б.1.О.23 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис		

1. Сущность, понятие, содержание терминов «планирование», «прогнозирование» и их основные различия.
2. Основные условия эффективного планирования и прогнозирования.
3. Ключевая цель и частные цели планирования.
4. Система планирования и ее характерные признаки.
5. Проблемы применения бизнес-планирования на российских предприятиях.

Семинар 2. Стратегическое планирование и бизнес-план (дискуссия)

1. Перемены и неопределенность в современном бизнесе.
2. Сущность стратегического планирования.
3. Сущность бизнес-плана, его цели и задачи.
4. Характеристика процесса бизнес-планирования.
5. Роль и значение бизнес-планирования для малого и среднего бизнеса.

Вопросы для обсуждения:

1. Типы неопределенности внешней среды при принятии стратегических решений.
2. Процесс стратегического планирования.
3. Основные виды стратегий.
4. Цели и задачи бизнес-планирования.
5. Назовите барьеры, препятствующие широкому применению стратегического планирования в малом бизнесе.

Семинар 3. Выбор стратегии развития предприятия и ее отражение в бизнес-планах.

1. Ревизия маркетинга предприятия.
2. Анализ макросреды и микросреды.
3. Оценка рыночных изменений.
4. Анализ эффективности затрат и выявление возможности относительного и абсолютного отклонения.
5. Анализ хозяйственного портфеля фирмы.
6. Стратегии развития фирмы.

Вопросы для обсуждения:

1. Ревизия маркетинга предприятия.
2. Анализ маркетинговой среды.
3. Анализ демографических факторов.
4. Анализ экономических факторов.
5. Анализ микросреды.
6. Оценка рыночных изменений.
7. Ревизия принятых маркетинговых программ.
8. Оценка принятой стратегии маркетинга.
9. Результативность маркетинга.
10. Анализ эффективности затрат и выявление возможности относительного и абсолютного отклонения.
11. Объекты стратегического планирования.

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2019
Рабочая программа по дисциплине Б.1.О.23 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис		

12. Этапы стратегического планирования.
13. Анализ хозяйственного портфеля фирмы.
14. Стратегии развития фирмы.

Семинар 4. Принципиальные модели бизнес- плана

1. 1. Модель бизнес-плана для вновь созданного бизнеса.
2. Модель бизнес-плана для действующего бизнеса.
3. Структура резюме бизнес-планов для различных моделей.

Вопросы для обсуждения:

1. Охарактеризуйте зависимость модели бизнес-плана от принадлежности плана к тому или иному типу и особенностями предприятия.
2. Какова общая характеристика разделов бизнес-плана.
3. Дайте характеристику модели бизнес-плана для вновь созданного бизнеса.
4. Сравните модели бизнес-плана для действующего бизнеса в разных отраслях.
5. Структура резюме бизнес-планов для различных моделей.

Семинар 5. Методическое и информационное обеспечение планирования

1. Методы планирования и прогнозирования.
2. Информационное обеспечение процесса планирования.
3. Плановые нормы и нормативы.

Вопросы для обсуждения:

1. В каких типах планирования и для решения каких задач используется балансовый метод.
2. В чем суть нормативного метода и для решения каких задач он используется.
3. Что представляет собой проект и что понимают под инвестиционным проектом.
4. Роль и значение методики ЮНИДО при разработке бизнес-плана.
5. Чем отличаются нормы от нормативов.
6. С какими типами неопределенности внешней среды сталкиваются менеджеры при принятии стратегических решений.

Семинар 6. Бизнес-идея как инновационный замысел. Подготовка к разработке бизнес-плана.

1. Понятие бизнес-идеи.
2. Источники и методы выработки бизнес-идеи.
3. Содержание бизнес-идеи и способы ее представления.
4. Презентация бизнес-идеи.

Вопросы для обсуждения:

1. Сущность, понятие, содержание бизнес-идеи.
2. Источники получения бизнес идей.
3. Перспективы бизнес-идеи.
4. Что необходимо включить в представление бизнес-идеи.
5. В чем сущность бизнес-модели и каковы ее основные элементы.
6. Какие требования предъявляют к разработке бизнес-модели.

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2019
Рабочая программа по дисциплине Б.1.О.23 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис		

7. Какие критерии используют для оценки бизнес-модели.
8. Какова последовательность при подготовке к процессу бизнес-планирования.
9. Какие требования предъявляют к структуре бизнес-плана.

Семинар 7. Общая структура и краткое содержание бизнес-плана.

1. Титульный лист. Оглавление.
2. Резюме. Краткое содержание.
3. Ключевые вопросы.

Вопросы для обсуждения:

1. Какие сведения должны быть отражены на титульном листе бизнес-плана.
2. Какие ограничения по объёму бизнес-плана.
3. Какие цели преследуют резюме и краткое содержание бизнес-плана.
4. В чем принципиальное отличие резюме от краткого содержания.
5. Каковы основные составляющие элементы резюме и краткого содержания.
6. Назначение общего описания компании в бизнес-плане.
7. Какие главные факторы должны быть представлены в общем описании компании.
8. Методы, используемые при проведении анализа отрасли.
9. Особенности анализа отрасли для предприятий малого бизнеса.
10. Особенности раздела описание продуктов (услуг).

Семинар 8. Исследование и анализ рынка (круглый стол).

1. Общее описание рынка и его целевых сегментов.
2. Анализ потребностей рынка и сегментация потребителей.
3. Разработка маркетинговой программы.
4. Определение спроса на продукты (услуги).
5. Оценка спроса и потенциала рынка. Анализ конкурентов.

Вопросы для обсуждения:

1. Методы и источники сбора данных при разработке маркетингового плана.
2. Составляющие элементы раздела «Исследование и анализ рынка сбыта».
3. Критерии эффективности проведенного сегментирования рынка.
4. Методика расчета емкости рынка товара и степень удовлетворения спроса.
5. На основе каких показателей можно оценить спрос на потребительские товары.

Семинар 9. Разработка плана маркетинга (дискуссия)

1. Этапы маркетинговой деятельности.
2. Маркетинговые исследования.
3. Маркетинговая программа.
4. Составление производственной программы и увязка деятельности всех служб предприятия. Опытный образец.
5. Коммуникационная политика.
6. Каналы сбыта.

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2019
Рабочая программа по дисциплине Б.1.О.23 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис		

Вопросы для обсуждения:

1. Основные составляющие плана маркетинга.
2. В чем различие между маркетинговым планом и маркетинговой стратегией.
3. Факторы, оказывающие влияние на формирование плана продаж.
4. Назовите методы прогнозирования, их преимущества и недостатки.
5. Каковы возможные причины невыполнения плана маркетинга.

Семинар 10. Планирование производства (дискуссия).

1. Определение объема производства и реализации товаров и услуг.
2. Определение объемов материальных запасов. Закупки.
3. Оценка использования ресурсов.
4. Состав оборотных средств.
5. Планирование потребности в кадрах.

Вопросы для обсуждения:

1. Значимость и степень детализации разработки плана производства.
2. Основные составляющие элементы производственного плана.
3. Факторы, влияющие на потребность в производственных ресурсах и издержки, связанные с производством продукции.
4. Какие методы используют для оценки инвестиционных затрат при создании производственного предприятия
5. Факторы как источники конкурентных преимуществ.

Семинар 11. Организационный план.

1. Организационная структура управления.
2. Сведения о ключевых менеджерах и владельцах компании.
3. Кадровая политика и развитие персонала.
4. Календарный план по развитию проекта.

Вопросы для обсуждения:

1. Назовите ключевые вопросы, которые должны быть отражены в «организационном плане».
2. Какие принципы учитываются при разработке организационной структуры предприятия.
3. Какова последовательность действий при разработке проекта орг. структуры управления предприятием.
4. Какие изменения должны отражаться в организационной структуре по мере развития предприятия.

Семинар 12. Финансовый план (дискуссия).

1. Показатели для финансового анализа.
2. Основные показатели бизнес – среды.
3. Показатели, отражающие условия платежей и предоставления кредитов.
4. Экономические показатели внутренней среды проекта.
5. Амортизационные отчисления и способы их расчета.
6. Финансовые решения по производственной деятельности.

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2019
Рабочая программа по дисциплине Б.1.О.23 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис		

7. Инвестиционные решения.
8. Ценообразование. Формирование и распределение прибыли.

Вопросы для обсуждения:

1. Документы финансового плана.
2. Методика разработки финансового плана.
3. Денежный поток и его прогноз.
4. Различия между денежным потоком проекта и денежным потоком предприятия.
5. Амортизация и налоги, их взаимосвязь.

Семинар 13. Анализ и оценка рисков (круглый стол).

1. Неопределенность, опасность, угроза.
2. Виды рисков.
3. Факторы, определяющие возникновение рисков.
4. Методы оценки и анализа рисков.
5. Страхование рисков.

Вопросы для обсуждения:

1. Какие основные составляющие элементы раздела «анализ и оценка рисков».
2. Виды рисков, какие из них непосредственно связаны с осуществлением деятельности предприятия.
3. Факторы риска предприятие может оказывать непосредственное воздействие
4. Методы количественного и качественного анализа риска и охарактеризуйте их.
5. Способы снижения высокой степени риска.

Семинар 14. Методы анализа и оценки проектов.

1. Анализ безубыточности: графический и алгебраический метод.
2. Методы оценки экономической эффективности проекта.
3. Статические и динамические методы.
4. Анализ чувствительности.

Вопросы для обсуждения:

1. На основе каких методов может быть рассчитана точка безубыточности
2. Показатель запаса прочности и его характеристика.
3. оценки экономической эффективности проектов.
4. Что показывает индекс прибыльности и каково его влияние на условие реализации проекта.
5. Какова процедура проведения анализа чувствительности.

Семинар 15. Лизинг в бизнес-планировании.

1. Мировая практика хозяйственных отношений по отношению к собственности на основные средства производства.
2. Оперативный лизинг.
3. Финансовый лизинг.
4. Преимущества лизинга.
5. Принцип финансовой эквивалентности платежей.

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2019
Рабочая программа по дисциплине Б.1.О.23 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис		

Вопросы для обсуждения:

1. Охарактеризуйте основные тенденции и перспективы мировой практики хозяйственных отношений по отношению к собственности на основные средства производства.
2. Сущность, понятие, содержание оперативного лизинга.
3. Сущность, понятие, содержание финансового лизинга.
4. Обоснуйте преимущества и недостатки лизинга.
5. Принцип финансовой эквивалентности платежей.

6.2 Внеаудиторная самостоятельная работа

перечисляются задания для выполнения внеаудиторной самостоятельной работы

Самостоятельная работа включает в себя следующие виды деятельности студентов:

1. Разработка бизнес-плана на примере предприятия. В качестве объекта планирования можно использовать действующее предприятие, или новое предприятие;
2. проработка учебного материала (по конспектам, учебной и научной литературе); конспектирование первоисточников и другой учебной литературы);
3. Решение задач
4. Решение итогового теста

Задачи для самостоятельной работы

Тема: Исследование и анализ рынка сбыта

Задача 1. Предприятие выпускает электробритвы с плавающими ножами. Товар имеет стандартный технический дизайн, выпускается только в серо-черной гамме. Конкурирующая фирма также начала предлагать на рынке электробритвы, однако разнообразного дизайна с цветовыми оттенками. Какое задание при разработке бизнес-плана директор предприятия даст своему отделу маркетинга?

Задача 2. Товар — авторучка шариковая с набором пишущих стержней. Показатели качества: надежность, долговечность, возможность и простота замены стержня, цена, дизайн, прочность, чистота, качество письма, наличие или отсутствие гарантии, срок гарантии. Проведите ранжирование данных показателей с точки зрения их значимости для потребителя.

Задача 3. Ваша фирма изготавливает и реализует туалетное мыло. Какие требования будут предъявлять к товару вашей фирмы равнодушные покупатели, расчетливые потребители, практично-модные покупатели и провинциалы в моде?

Задача 4. Подберите факты для заполнения таблицы.

Потребности, пришедшие из прошлого		Потребности настоящего времени		Перспективные потребности	
потребность	Товары, ее удовлетворяющие	потребность	Товары, ее удовлетворяющие	потребность	Товары, ее удовлетворяющие

Задача 5. Выберите несколько потребностей и подберите товары (услуги), удовлетворяющие данные потребности различными способами. Результаты исследования занесите в таблицу.

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2019
Рабочая программа по дисциплине Б.1.О.23 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис		

Тема: Разработка прогноза продаж

Задача 1. Объем реализации услуг фирмы «Гарант», специализирующейся на ремонте телерадиоаппаратуры, составляет в год 20 465 шт. В городе действуют еще 4 предприятия, оказывающие данные виды услуг, с общим объемом реализации 41 761 шт. Численность жителей города — 250 тыс. чел., средний размер семьи — 3,1 чел. Обеспеченность телерадиоаппаратурой на 100 семей — 220 единиц. Коэффициент ремонта — 0,4.

Задание:

1. Дайте прогноз рынка сбыта услуг по ремонту телерадиоаппаратуры, используя метод стандартного распределения вероятностей.
2. Дайте прогнозную оценку объема реализации фирмы «Гарант».

Задача 2. Выберите товар, с которым фирма выйдет на рынок. Проведите сегментацию рынка и оцените емкость выбранного сегмента, его доступность, информационную насыщенность, существенность, прибыльность, защищенность от конкуренции. Дайте прогноз поведения фирмы в случае начала устаревания выпускаемого товара.

Задача 4. На рынке общий оборот услуг по пошиву и ремонту одежды составил 14 млн р. Оборот предприятия в общем обороте – 5 млн р. Результаты исследования рынка показали, что на этом рынке оборот можно повысить до 20 млн р., если заинтересовать потенциальных покупателей.

Вопросы:

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

Задача 3. Население города обслуживают пять фирм по пошиву одежды с объемом реализации:

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

Определить емкость рынка, долю рынка каждой фирмы. Возможно ли увеличение емкости рынка, если платежеспособный спрос населения на данный вид услуг, по данным опроса экспертов, составил 2 500 тыс. руб.

Задача 4. В бизнес-плане фирмы определена цель: обойти конкурирующую фирму по показателю доли рынка. Определить, достигнута ли цель, если общий объем рынка данного товара составляет 3 900 тыс. р. Доля рынка фирмы — 22%, конкурента — 25%. В анализируемом периоде фирмы дополнительно реализовано 1 120 изделий по цене 125 р. За каждое, а объем реализации фирмы-конкурента увеличился на 2%.

Задача 5. Малое предприятие, специализирующееся на выпуске изделий кожгалантереи, разрабатывает бизнес-план изготовления новой модели женской сумочки. Определить, сможет ли данное предприятие реализовать новую продукцию в минимальные сроки, если объем производства составит 17 000 изделий, реализацию продукции предлагается производить в городе с населением 300 тыс. человек. Потребители-новаторы составляют 5%.

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2019
Рабочая программа по дисциплине Б.1.О.23 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис		

Задача 6. В бизнес-плане предприятия по изготовлению детской одежды необходимо предложить наиболее привлекательный сегмент рынка по количественным параметрам, если известно, что, по данным экспертного опроса, спрос на данный вид продукции в каждом из трех микрорайонов города составил:

1-й микрорайон — 140 тыс. р.

2-й микрорайон — 420 тыс. р.

3-й микрорайон — 560 тыс. р.

Ни одна аналогичная фирма не обслуживает 1-й микрорайон, во 2-м микрорайоне действует два аналогичных предприятия с годовым объемом продаж, равным 225 тыс. руб., а в 3-м микрорайоне — предприятие с годовым объемом продаж 437 тыс. руб.

Задача 7. Определить величину спроса на услуги по ремонту телевизоров, если коэффициент ремонта телевизоров равен 0,3, обеспеченность телевизорами составляет 380 шт. на 1 000 жителей. Численность населения города 800 тыс. человек.

Тема: Конкуренция и конкурентное преимущество

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

- папка для документов (кожа, 4 отделения, замок-молния, цвет черный, цена 2750 р.);
- кейс «Престиж» (высококачественная кожа, 5 отделений, кодовый замок, цвет черный, цена 6 500 р.);
- спортивная сумка (синтетический материал, 3 отделения, возможность увеличения размера, замок-молния, яркая расцветка (различные виды), цена 1400 р.);
- дамская сумочка (высококачественная кожа, 2 отделения + кармашек, цвет черный, набор сопутствующих товаров в качестве сувенира — кошелек,) зеркальце с фирменной торговой маркой, цена 9 800 р.);
- чемодан (кожзаменитель, 2 отделения, замок с ключом, цвет — различные тона коричневого, цена 1550 руб.).

Ассортимент фирмы «Элита»:

- дамская сумочка (вышивка бисером, различные расцветки, 1 отделение + кармашек, цена 3 800 р.);
- хозяйственная сумка (синтетический материал, 4 отделения, возможность увеличения размера, замок-молния, цвета — синий, зеленый, бордо, цена 1310 р.);
- дорожная сумка (синтетический материал, 4 отделения, возможность увеличения размера, замок-молния, цвета — синий, зеленый, бордо, цена 450 р.);
- дипломат (кожзаменитель, замок-зашелка, 3 отделения, цвета — черный, коричневый, цена 1 750 р.);
- папка для бумаг (кожзаменитель, 1 отделение, цвета- черный, коричневый, бордо, цена 1100 р.).

ОПОП		СМК-РПД-В1.П2-2019
Рабочая программа по дисциплине Б.1.О.23 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис		

Задача 2. Выполните оценку конкурентоспособности услуг по пошиву женского пальто по индивидуальным заказам населения фирмы «Силуэт» с использованием исходных данных, представленных в таблице:

Рабочая программа	Шифр УМКД-24-01-2018
Рабочая программа по дисциплине Б.1.Б.13 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис	

Исходные данные

Параметры	Значения параметров		Коэффициент весомости
	услуги фирмы «Силуэт»	услуга-образец	
Потребительские параметры:			1,0
эстетические, баллы;	17	13	0,4
конструктивно-эргономические, баллы;	9	7	0,4
технологические, баллы.	9	6	0,2
Экономические параметры:			1,0
цена, р.	2550	2650	1,0
Примечание. Балльная оценка потребительских параметров осуществлена по 40-балльной шкале.			

Задача 3. В процессе бизнес-планирования необходимо дать оценку деятельности фирм-конкурентов, специализирующихся на оказании парикмахерских услуг. Для решения данной задачи воспользуйтесь следующими методами:

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

Оцените уровень конкурентоспособности «Салона красоты».

Исходные данные

Показатель	Конкурент		
	«Салон красоты»	«Универсал»	«Стиль»
Объем реализации, тыс. р.	2916,5	2810,2	2405,
Качество услуг	удовлетво-	хоро-	хо-
Использование прогрессивных технологий	не исполь-	исполь-	ис-
Культура обслуживания	низкий	высо-	вы-
Рентабельность услуг, %	15	18	20

Задача 4. Известны технические и экономические параметры грузовиков фирм «Фиат» (Италия) и «Мерседес» (Германия):

Исходные данные

Номер строки	Параметры	Коэффициенты ве- сомости параметров	«Фиат»	«Мер- седес»
Технические				
1	Грузоподъемность, кг	0,35	2750	2750
2	Полная масса, кг	0,15	5200	5200
3	Максимальная скорость, км/ч	0,2	97	98
4	Пробег шин, тыс. км	0,3	50	50
Экономические				
1	Прейскурантная цена, немецкая марка	0,5	24000	25200

Рабочая программа	Шифр УМКД-24-01-2018
Рабочая программа по дисциплине Б.1.Б.13 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис	

2	Топливо, марки/год	0,15	4950	6000
3	Смазочные материалы, марки/год	0,1	594	700
4	Стоимость одного комплекта шин, марки	0,1	1080	1090
5	Техобслуживание, марки/ в год	0,1	4109	4750
6	Прочие расходы, марки в год	0,05	990	1000

Оцените конкурентоспособность грузовика «Фиат» относительно грузовика «Мерседес».

Тема: Разработка плана маркетинга

Задача 1. Какие из приведенных продуктов в наибольшей степени подходят к выбору при бизнес-планировании стратегии недифференцированного маркетинга:

- услуги по пошиву авторских моделей женского платья;
- услуги по ремонту радио- и телеаппаратуры;
- продукты ручного индивидуального труда;
- мебель.

Задача 2. Фирма по пошиву и ремонту одежды в весеннее-летний период года испытывает значительные трудности с реализацией услуг.

Ответьте на вопросы:

1. На какую из перечисленных ниже стратегий маркетинга должен опираться разработчик бизнес-плана:

- ремаркетинг;
- синхромаркетинг;
- демаркетинг?

2. Чем выбранный вами вариант отличается от других?

3. Перечислите конкретные мероприятия, направленные на стимулирование сбыта продукции

Задача 3. Используя стратегию концентрированного маркетинга, фирма долгое время была лидером в сегменте рынка. На следующий год был разработан бизнес-план улучшения финансового положения предприятия за счет обслуживания новых сегментов рынка (стратегия дифференцированного маркетинга). Определить, достигнута ли поставленная в бизнес-плане цель, используя следующие данные:

Исходные данные

Показатель	Базисный год	Отчетный год
Фактический сбыт, шт.	600	900, в т. Ч. 300 –новые сегменты рынка
Цена за единицу продукции, руб.	100	100
Общие расходы на маркетинг, руб.	2000	16000
Себестоимость производства единицы продукции (без расходов на маркетинг), руб.	70	70 и 80 (новые сегменты рынка)

Рабочая программа	Шифр УМКД-24-01-2018
Рабочая программа по дисциплине Б.1.Б.13 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис	

Задача 4. Мебельная фабрика решила приобрести дочернее предприятие, специализирующееся на производстве бытовой техники (холодильники, стиральные машины и др.), которое пользуется высокой репутацией, но испытывает финансовые трудности.

Вопросы:

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

Задача 5. Какой товарный знак вы предложили бы фирме, выпускающей елочные игрушки? Проанализируйте созданный вами товарный знак с точки зрения запоминаемости, простоты, соответствия профилю деятельности фирмы, образности, оригинальности.

Задача 6. Сформулируйте ваши предложения по упаковке следующих товаров: телефонный аппарат, хрустальная люстра, чайный сервиз на 6 персон, норковая шуба, джинсы, набор кастрюль, велосипед, утюг, кофемолка, 20 мотков шерстяной пряжи. Как изменится упаковка перечисленных выше товаров при их перевозке морским путем?

Задача 7. В целях разработки товарной политики бизнес-плана представьте рекомендации дальнейшего развития хозяйственного портфеля производственно-коммерческой фирмы.

Исходные данные

Вид деятельности	Степень удовлетворения спроса, %	Объем реализации, тыс. руб.	Затраты на 1 рубль реализации, коп.
Пошив и ремонт одежды	0,97	1020	89
Изготовление изделий мелкими сериями	0,86	425	89
Посредническая деятельность	0,96	51	56
Торгово-закупочная деятельность	0,70	204	69

Задача 8. Если для товара А эластичность спроса по ценам равна 5, а для товара В — 2, какой из них меньше «пострадает» в случае повышения цен? Ответ обосновать.

Задача 9. При разработке бизнес-плана необходимо выбрать каналы сбыта продукции. Дайте характеристику возможных каналов сбыта для каждого товара:

- обувная фабрика — обувь;
- мебельная фабрика — мебель;
- предприятие по пошиву и ремонту одежды — изделия мелкими сериями;
- машиностроительное предприятие — турбины.

Задача 10. Фирма специализируется на изготовлении женских сапожек мелкими партиями, реализуя их через частных лиц, сети магазинов, а также индивидуальным потребителям, приобретающим обувь в салоне-ателье. Цена реализации одного изделия через различные каналы распространения равна соответственно 1840, 2 070, 2 200 руб. Наиболее высокие требования к качеству предъявляют предприятия торговли. Возможный объем продаж составляет для частных лиц — 2 500 пар, сети магазинов — 4 500 пар, для

Рабочая программа		Шифр УМКД-24-01-2018
Рабочая программа по дисциплине Б.1.Б.13 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис		

индивидуальных потребителей — 1 300 пар. Частные лица и магазины гарантируют предварительную оплату за партию товаров.

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

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

Задача 11. Основной задачей ценовой политики бизнес-плана предприятия, специализирующегося на изготовлении женского платья, является ежегодное получение целевой прибыли в размере 2400 тыс. руб. Средний уровень цен аналогичной продукции на рынке колеблется от 1800 до 2400 рублей. Постоянные затраты равны 4400 тыс. руб. Переменные затраты в расчете на единицу продукции составляют 1680 руб. Мощность предприятия — 10 000 изделий в год. Определить цену женского платья на основе графика безубыточности.

Задача 12. В бизнес-плане фирмы «Силуэт», специализирующейся на ремонте и пошиве одежды, предлагается внедрение нового вида услуг для ассортимента: женское пальто — изготовление одежды-полуфабриката. В качестве изделия-эталона выбран аналогичный вид услуг наиболее сильного конкурента предприятия — фирмы «Мария». Стоимость услуг конкурента составляет 300 рублей. Сравнительная характеристика показателей качества услуг представлена в таблице.

Задание: Определить цены нового вида услуг фирмы «Силуэт» на основе метода определения цен, исходя из «ощущаемой ценности товара».

Исходные данные

Показатели качества	Изделие фирмы	Изделие-
Эстетические	18,5	15,5
Конструктивно-эргономические	9,25	7,75
Технологические	9,25	7,75
Итого:	37,0	31,0
Примечание. Уровень качества выполнения заказов при пошиве одежды оценивается по 40-балльной системе.		

Задача 13. В бизнес-плане предприятия указана цена товара — 1800 рублей. Срок поставки — через три месяца начиная со дня подписания контракта. Цены будут рассматриваться в зависимости от номинального индекса заработной платы и среднего индекса цен на материалы и сырье. В бизнес-плане оговорено, что 80% роста затрат будет включено в новую цену, а 20% будет погашено самим производителем. Доля материальных затрат в цене товара — 50%, доля заработной платы в цене — 22%, Индекс цен на материалы составил 1,15. Индекс роста заработной платы — 1,02. Определить скользящую цену на продукцию предприятия.

Задача 14. В процессе бизнес-планирования при разработке комплекса маркетинга важное место занимает определение фирменного стиля предприятия, характеризующего его неповторимость, своеобразие, индивидуальность.

Одной из основных составляющих фирменного стиля является девиз — предельно краткое словосочетание, которое выражает главную идею деятельности компании. Ниже приведены девизы некоторых фирм.

Рабочая программа	Шифр УМКД-24-01-2018
Рабочая программа по дисциплине Б.1.Б.13 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис	

Исходные данные

№ п/п	Фирма	Направление деятельности	Девиз
1	Сириус	Розничная торговля	«Качество за умеренную цену»
2	АТТ	Телефонная связь	«Универсальное обслуживание»
3	Айсберг	Продажа мехов	«Качество, достойное Вас»

Оцените девизы фирм, отметив их достоинства и недостатки. Предложите и обоснуйте несколько примеров разработанных вами девизов для компаний, занимающихся производством:

- трикотажных изделий;
- текстильных материалов;
- одежды;
- мужской обуви.

А также оказанием услуг:

- проката по ремонту бытовой техники;
- изготовление мебели по индивидуальным заказам;
- изготовлением швейных изделий качества «люкс».

Тема: Разработка плана производства

Задача 1. Бизнес-проектом предусмотрено установление в цехе машиностроительного завода 100 станков. Режим работы цеха двухсменный. Продолжительность смены 8 часов.

Годовой объем выпуска продукции 280 тыс. изделий, производственная мощность цеха — 310 тыс. изделий.

Известно, что в первую смену будут работать все станки, во вторую — 50% станочного парка, количество рабочих дней в году — 260, время фактической работы одного станка за год — 4 000 час.

Определите коэффициент сменности работы станков, коэффициенты экстенсивной, интенсивной и интегральной загрузки.

Задача 2. Производственная программа бизнес-плана включает производство 700 изделий в год, себестоимость одного изделия — 150 руб. Коэффициент нарастания затрат в незавершенном производстве — 0,66.

Расход основных материалов на изделие — 100 руб. при норме запаса 25 дней. Расход вспомогательных материалов на годовой выпуск 6 000 руб. при норме запаса 40 дней, топлива — 3 200 руб. и 30 дней, прочие производственные запасы — 9 000 руб. и 60 дней. Расходы будущих периодов — 1 000 руб. Норма запаса готовой продукции — 5 дней.

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

Задача 3. Определите производственную мощность цеха и коэффициент использования мощности при следующих условиях: количество однотипных станков в цехе 100 единиц, с 1 ноября будет установлено еще 30 единиц, с 1 мая планируется выбытие 6 единиц, число рабочих дней в году 258, режим работы двухсменный, продолжительность смены — 8 часов, регламентированный процент простоев на ремонт оборудования — 6%, производительность одного станка — 5 деталей в час; план выпуска за год — 1 700 000 деталей.

Рабочая программа		Шифр УМКД-24-01-2018
Рабочая программа по дисциплине Б.1.Б.13 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис		

Задача 4. В цехе машиностроительного завода три группы станков: шлифовальные — 5 ед., строгальные — И ед., револьверные — 12 ед. Норма времени на обработку единицы изделия в каждой группе станков соответственно 0,5 час., 1,1 час., 1,5 час.

Определите производственную мощность цеха, если известно, что режим работы двухсменный, продолжительность смены — 8 час.; регламентированные простои оборудования составляют 7% от режимного фонда времени, число рабочих дней в году — 255.

Задача 5. Состав основных производственных фондов предприятия по группам, их стоимость на начало проекта и планируемые изменения в течение года следующие (в тыс. руб.)

Исходные данные

Группы основных фондов	На начало года	Изменения в году
		«+» увеличение « - » уменьшение
1. Здания	341510	-
2. Сооружения	64610	-
3. Передаточные устройства	36920	+ 440
4. Рабочие машины и оборудование	378430	+23500
5. Силовые машины и оборудование	18460	-530
6. Измерительные приборы и лабораторное оборудование	23998	-810
7. Вычислительная техника	21229	+750
8. Транспортные средства	22152	-910
9. Прочие основные фонды	15691	-230
Всего:	923000	-

Определите структуру основных производственных фондов на начало и конец года.

Задача 6. Определите норматив оборотных средств предприятия по запасам сырья и материалов, если известно, что среднегодовое потребление материалов 1 500 тыс. руб., величина транспортного запаса — 4 дня, подготовительного запаса — 1 день, текущего складского запаса — 10 дней, гарантийный страховой запас составляет 5% от величины текущего складского запаса.

Задача 7. Фактические остатки запасных частей в базовом периоде — 20 тыс. руб., балансовая стоимость действующего оборудования — 320 тыс. руб. В плановом периоде стоимость действующего оборудования составит 420 тыс. руб. Определите норматив оборотных средств по запасным частям в планируемом периоде.

Задача 8. Производственная программа изделия А — 500 шт. в год, изделия Б — 300 шт. Данные о расходе основных материалов по изделиям:

Исходные данные

Вид материалов	Нормы расхода по изделиям, т		Цена металла, руб./т	Норма текущего запаса, дн.	Норма страхового запаса, дн.
	А	Б			
Чугунное литье	0,2	0,3	120	30	15
Сталь листовая	0,5	0,7	200	60	25
Цветные металлы	0,08	0,04	900	90	45

Рабочая программа	Шифр УМКД-24-01-2018
Рабочая программа по дисциплине Б.1.Б.13 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис	

Расход вспомогательных материалов на годовой выпуск — 18 тыс. руб. при общей норме запаса 40 дней, топлива — 16 тыс. руб. и 30 дней, прочих производственных запасов — 10 тыс. руб. и 60 дней. Определите норматив оборотных средств в производственных запасах материальных ресурсов.

Задача 9. Чистый вес детали изделия, изготовленной из стали, 96 кг, норма расхода стали 108 кг. Выпускается 3 000 изделий в год. Поставки стали осуществляются один раз в квартал. Транспортный запас — два дня. Определите величину производственного запаса и коэффициент использования стали.

Тема: Оценка и анализ рисков

Задача 1. Оценка вероятности наступления рисков в проекте бизнес-плана выполнена с использованием метода экспертных оценок. Результаты опроса трех экспертов представлены в таблице.

Вероятность наступления рисков

Исходные данные

Риски, S _j	Эксперты		
	первый	второй	третий
S1	75	50	75
S2	50	25	25
S3	25	25	50
S4	0	0	25

Примечание. Эксперты руководствовались следующей системой оценок: 0 — риск рассматривается как несущественный; 25 — риск, скорее всего, не реализуется; 50 — о наступлении события ничего определенного сказать нельзя; 75 — риск, скорее всего, проявится; 100 — риск наверняка реализуется.

Выполните анализ непротиворечивости оценок экспертов.

Задача 2. Реализация проекта в бизнес-плане сопряжена с четырьмя видами рисков, распределенными по двум группам приоритетов:

Риски бизнес-проекта

Исходные данные

Риски, S.	Группа приоритета, Q.
S1 - экономические риски S2 - социальные риски	Q1
S3 – технические риски S4 – экологические риски	Q2

Примечание. Первый приоритет весомее второго в 5 раз.

Оцените вероятность наступления событий, относящихся к каждому виду рисков, по следующей балльной шкале: 0 — риск рассматривается как несущественный; 25 — риск, скорее, всего не реализуется; 50 — о наступлении события ничего определенного сказать нельзя;

75 — риск, скорее всего, проявится; 100 — риск наверняка реализуется.

Дайте общую оценку риска бизнес-проекта.

Рабочая программа	Шифр УМКД-24-01-2018
Рабочая программа по дисциплине Б.1.Б.13 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис	

Задача 3. Оцените степень риска бизнес-проекта, опираясь на показатели производственного, финансового и производственно-финансового леввериджа. Исходные данные:

- маржинальный доход — 520 тыс. руб.;
- валовая прибыль — 250 тыс. руб.;
- чистая прибыль — 144 тыс. руб.

Задача 4. Оцените степень риска бизнес-проекта, опираясь на показатели производственного, финансового и производственно-финансового леввериджа.

Исходные данные:

- выручка от реализации продукции, работ, услуг-1200тыс. руб.;
- переменные издержки 576 тыс. руб.;
- валовая прибыль 200 тыс. руб.;
- чистая прибыль 160 тыс. руб.

Задача 5. Реализация проекта, разработанного в бизнес-плане, сопряжена с шестью рисками, вероятность наступления которых и распределение по группам приоритета представлены в таблице:

Риски проекта

Исходные данные

Риски, S	Группа приоритета, Q	Вероятность наступления риска, P.
S1 - риски, связанные с финансированием S2 - риски, связанные с социальными « проблемами	Q1	0,7 0,4
S3 - риски, опирающиеся на техническое состояние производства S4 - риски, связанные с экологическими ограничениями	Q2	0,3 0,2
S5 - риски, связанные со строительством S6 – риски, связанные с подготовкой проекта	Q3	0,5 0,4
Примечание. Первый приоритет весомее последнего в 6 раз.		

Назовите три наиболее существенных риска реализации данного проекта. Дайте общую оценку риска бизнес-проекта.

Задача 6. Оцените степень риска бизнес-проекта на основе использования метода формализованного описания неопределенности при следующих данных:

Исходные данные

Вариант проекта	Вероятность реализации варианта проекта	Интегральный эффект, тыс. руб.
1	0,3	1000
2	0,2	700
3	0,5	500
4	0,4	600
5	0,6	450
6	0,2	300
7	0,1	100

Рабочая программа	Шифр УМКД-24-01-2018
Рабочая программа по дисциплине Б.1.Б.13 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис	

При определении величины риска используйте два критерия: среднее ожидаемое значение интегрального эффекта, колеблемость возможного результата.

Задача 7. Оцените степень риска бизнес-проекта, опираясь на показатели производственного, финансового и производственно-финансового леввериджа. Исходные данные:

- прибыль от реализации продукции, работ, услуг 200 тыс. руб.;
- рентабельность реализации продукции, работ, услуг 20%;
- удельный вес условно-постоянных расходов 40%;
- валовая прибыль 250 тыс. руб.;
- чистая прибыль 145 тыс. руб.

Тема: Методы анализа и оценки проектов

Задача 1. Проект, требующий инвестиций в размере \$ 160 000, предполагает получение годового дохода в размере \$ 30 000 на протяжении пятнадцати лет. Оцените целесообразность такой инвестиции, если норма дисконта — 15%.

Задача 2. Рассчитайте IPR бизнес-плана. Чистый денежный поток (доход), тыс. руб., по периодам проекта: - 200; 20; 40; 60; 60; 80.

Задача 3. Величина требуемых инвестиций по бизнес-проекту равна \$ 18 000; предполагаемые доходы: в первый год — \$ 1 500, в последующие 8 лет — по \$ 3 600 ежегодно. Оцените целесообразность принятия проекта, если цена капитала 10%.

Задача 4. Оцените целесообразность реализации бизнес-плана посредством расчета интегральных показателей эффективности, если цена капитала 32%, общий уровень инфляции по годам проекта 20%, чистый денежный поток (доход), тыс. руб.:

- 2000; 700; 1400; 2000; 2500.

Задача 5. Рассчитайте средневзвешенную цену капитала (WACC) компании В, если структура ее источников такова:

Исходные данные

Источник средств	Доля в общей сумме источников	Цена
Акционерный капитал	80%	12,0%
Долгосрочные долговые обязательства	20%	6,5%

Как изменится значение показателя WACC, если доля акционерного капитала снизится до 60%?

Задача 6. Каков чистый дисконтированный доход бизнес-проекта освоения нового промышленного продукта на крупном предприятии, если: рыночная реальная безрисковая ставка процента составляет 1% в месяц; ожидаемый годовой темп инфляции оценивается как 30%; рыночная премия за риск 15%; премия за страновой риск уже учтена в сложившейся повышенной (по сравнению со среднемировой) рыночной премией за риск; стартовые инвестиции составляют 10 млн руб., 50 млн руб., 150 млн руб., 500 млн руб.

Задача 7. Рассчитайте месячную и годовую норму дисконта, используемые при определении показателей эффективности бизнес-проекта, если: рыночная реальная безрисковая ставка процента составляет 4% в квартал; ожидаемый годовой темп инфляции 30%; рыночная премия за риск 15% годовых.

ИТОГОВЫЙ ТЕСТ

Рабочая программа	Шифр УМКД-24-01-2018
Рабочая программа по дисциплине Б.1.Б.13 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис	

1. Целью разработки бизнес-плана является:

- а) поиск инвесторов;
- б) стратегическое представление перспективы развития предпринимателя;
- в) прибыль;
- г) благотворительность.

2. К какому разделу бизнес-плана относится высказывание: «...будучи ядром всего плана, аккумулируя в себе определенные показатели, создается и постоянно уточняется по мере проработки плана и завершается лишь после составления бизнес-плана в целом»:

- а) резюме;
- б) виды товаров (услуг);
- в) маркетинговый план?

3. Какой раздел бизнес-плана отвечает на вопрос: «Регулярно ли покупаются эти товары (услуги)?»:

- а) «Финансовый план»;
- б) «Виды товаров (услуг)»;
- в) «Маркетинговый план»?

4. В каком разделе бизнес-плана предприниматель должен предусмотреть возможные ответные действия конкурентов:

- а) «Рынок и конкуренция»;
- б) «План производства»;
- в) «Финансовый план»?

5. В «Плане производства» должны быть даны ответы на следующие вопросы:

- а) каковы основные методы производства и технологии;
- б) какова общая структура производственного процесса, операции по выпуску товара;
- в) каковы основные характеристики покупателей на том отраслевом рынке, на который ориентируется предприятие?

6. Какая информация приводится в «Организационном плане» бизнес-плана:

- а) организационная схема управления фирмой;
- б) дата создания и регистрации;
- в) состав подразделений и их функции?

7. Что такое качественный анализ риска:

- а) определение факторов риска и этапов работ, при выполнении которых возникает риск;
- б) определение размера риска?

8. Какие факторы являются критическими для проектов промышленных предприятий:

- а) объем сбыта продукции предприятия;
- б) цена продукции;
- в) благотворительность?

9. Инвестиционные вложения (затраты) собственного и заемного капитала предприятия — это:

- а) сумма потребности в собственном и заемном капитале для реализации намечаемого проекта плюс возможное увеличение собственного и заемного капитала в процессе реализации проекта;

Рабочая программа	Шифр УМКД-24-01-2018
Рабочая программа по дисциплине Б.1.Б.13 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис	

б) разница между суммой текущих активов и величиной текущих обязательств.

10. Выберите правильное определение денежного потока от текущей хозяйственной (инвестиционной, финансовой) деятельности:

а) сумма излишка (недостатка) денежных средств, полученных в результате сопоставления поступлений и отчислений денежных средств в процессе операционной деятельности;

б) разница между суммой текущих активов и величиной текущих обязательств.

11. Что такое дисконтирование:

а) стоимость всех денежных потоков, которые могут быть получены по истечению планируемого периода (n лет);

б) процесс приведения (корректировки) будущей стоимости денег к их текущей приведенной стоимости?

12. Какое определение относится к ставке дисконта:

а) это разница (сальдо) между инвестиционными затратами и будущими поступлениями, приведенными в эквивалентные условия;

б) это норма прибыли, которую инвесторы обычно получают от инвестиций аналогичного содержания и степени риска?

13. Что такое внутренняя норма прибыли:

а) специальная ставка дисконта, при которой суммы поступлений и отчислений денежных средств дают нулевую чистую текущую приведенную стоимость;

б) метод оценки и ранжирования инвестиционных предложений, использующий концепцию изменения стоимости денег во времени, метод чистой текущей приведенной стоимости и метод внутреннего предельного уровня доходности?

14. Какие источники на предприятии рассматриваются в качестве источников финансирования:

а) акционерный капитал; б) долгосрочные кредиты и займы; в) оплата труда?

15. Выберите правильное определение порога рентабельности:

а) это такая выручка от реализации, при которой предприятие имеет прибыли;

б) это такая выручка от реализации, при которой предприятие уже не имеет убытков, но еще не имеет и прибылей;

в) это насколько нужно уменьшить выручку, чтобы предприятие не было убыточным.

16. На какие вопросы отвечает раздел бизнес-плана «Стратегия финансирования»:

а) сколько нужно средств для реализации предлагаемого проекта;

б) где можно получить необходимые средства, и в какой форме;

в) каковы основные методы производства и технологии?

17. Конкурентный анализ включает в себя два этапа:

а) определение главных конкурентных сил в отрасли;

б) формулирование основных вариантов конкурентных стратегий;

в) разработки и внедрения новых идей и выявления перспективных НИОКР новой техники;

г) внедрение научно обоснованных методов оценки научно-технического уровня и эффективности, создаваемой техники и надежной системы технико-экономических обоснований НИОКР;

д) разработки системы качественной и количественной оценки тем и работ «портфеля заказов».

Рабочая программа	Шифр УМКД-24-01-2018
Рабочая программа по дисциплине Б.1.Б.13 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис	

18. Какие издержки изменяются прямо пропорционально изменению объема производства:

- а) постоянные
- б) переменные
- в) косвенные?

19. В чем выражается конкуренция со стороны покупателя:

- а) в давлении на цены в целях их понижения
- б) требованиях более высокого качества;
- в) требованиях лучшего обслуживания;
- г) столкновении внутриотраслевых конкурентов друг с другом;
- д) наличии крупных компаний-поставщиков;
- е) отсутствии заменителей поставляемых товаров;
- ж) ситуации, когда отрасль, куда осуществляются поставки, — один из неглавных заказчиков;
- з) решающем значении поставляемых товаров в ряду необходимых экономических ресурсов;

и) способности присоединить фирму-покупателя путем вертикальной интеграции.

20. От каких факторов зависит сила покупателя:

- а) сплоченность и концентрированность группы потребителей
- б) степень важности продукции для покупателей
- в) диапазон применения продукции
- г) степень однородности продукции
- д) уровень информированности потребителей
- е) наличие крупных компаний-поставщиков
- ж) отсутствие заменителей поставляемых товаров
- з) ситуации, когда отрасль, куда осуществляются поставки, — один из неглавных заказчиков;
- и) решающее значение поставляемых товаров в ряду необходимых экономических ресурсов;

к) способность присоединить фирму-покупателя путем вертикальной интеграции?

21. Метод планирования — это:

- а) способ разработки плана или его раздела;
- б) одна из основных функций управления, в ходе реализации, которой проводятся научные исследования по предвидению состояния объекта (социально-экономической системы);
- в) метод получения новых идей, решений какой-либо проблемы в результате коллективного творчества группы людей в ходе заседания-сеанса, проводимого по определенным правилам.

22. Координация осуществляется с помощью:

- а) согласования по времени и пространству действий для выполнения плана;
- б) создания соответствующих подразделений предприятия;
- в) решения задач эффективного сочетания всех элементов производства для достижения наивысшей эффективности, безопасности и привлекательности условий работ,

23. Принцип планирования — это:

- а) основополагающее правило, на базе которого осуществляется процесс планирования;

Рабочая программа	Шифр УМКД-24-01-2018
Рабочая программа по дисциплине Б.1.Б.13 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис	

б) одна из основных функций управления, в ходе реализации которой проводятся научные исследования по предвидению состояния объекта (социально-экономической системы);

в) это способы разработки плана или его раздела.

24. Что такое точка безубыточности:

а) точка, которая означает, что валовой доход от продаж фирмы больше ее валовых издержек;

б) точка, которая означает, что валовой доход от продаж фирмы равен ее валовым издержкам;

в) точка безубыточности, которая означает, что валовой доход от продаж фирмы меньше ее валовых издержек?

25. Интерактивное планирование:

а) это генетический подход. Всякая проблема исследуется с точки зрения ее возникновения и прошлого развития;

б) не считается нужным возвращаться в прошлое и вместе с тем стремиться к движению вперед. Принцип этого планирования: «Планировать минимум необходимого, чтобы не изменить естественного хода вещей»;

в) ориентируется на будущие изменения, стремится ускорить изменения, побыстрее приблизить будущее, для того чтобы достигнуть своих целей;

г) обладает двумя основными чертами:

- основано на принципе участия и максимально мобилизует творческие способности участников организации,

- предполагает, что будущее подвластно контролю и в значительной мере является продуктом созидательных действий участников организации. Цель этого планирования — проектирование будущего.

26. К какому типу планирования относится следующее утверждение:

«обычно охватывает длительные периоды времени — от 10 до 25 лет»:

а) долгосрочное;

б) среднесрочное; в) краткосрочное.

7. Тематика контрольных работ, курсовых работ (при наличии)

Контрольные и курсовые работы не предусмотрены учебным планом.

8. Перечень вопросов к экзамену

1. Сущность бизнес-планирования.
2. бизнес-планирование в стратегическом менеджменте.
3. Принципиальное различие участников бизнеса: собственника, менеджера, работника.
4. Связь между вкладываемыми инвестициями и управляемостью бизнеса.
5. Охарактеризуйте влияние жизненного цикла бизнеса на стратегическое планирование.
6. Источники капитала для развития бизнеса.
7. Способы поиска идеи бизнеса.
8. Категории и характеристики инвесторов.
9. Особенности государства как потенциального инвестора в бизнес.
10. Инвесторы и кредиторы в бизнес-планировании.
11. Стратегическое и перспективное планирование бизнеса.
12. Бизнес-план как инструмент инновационной деятельности фирмы.
13. Состав и содержание бизнес-плана.

Рабочая программа	Шифр УМКД-24-01-2018
Рабочая программа по дисциплине Б.1.Б.13 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис	

14. Цель и принципиальное значение резюме.
15. Потребители бизнес-плана как информационного продукта.
16. Бизнес-план как основа моделирования новых проектов производства товаров.
17. Возможности и ограничения использования готовых программных продуктов в разработке бизнес-планов.
18. Принципы анализа и оценки бизнес-плана менеджментом фирмы.
19. Принципы анализа и оценки бизнес-плана потенциальным инвестором.
20. Принципы анализа и оценки бизнес-плана потенциальным кредитором.
21. Критерии возможности реализации бизнес-плана.
22. Основы методологии и организации планирования.
23. Стратегическое планирование и бизнес-план, их характеристика и взаимосвязь.
24. Сущность, понятие, содержание методического и информационного обеспечения планирования.
25. Источники и методы выработки бизнес-идеи.
26. Методы выбора миссии (бизнес-цели и бизнес-идеи) предприятия с учетом перспектив ее реализации.
27. Методы, этапы анализа отрасли.
28. Характеристика раздела "Анализ рынка".
29. Разработка плана маркетинга.
30. Разработка плана производства.
31. Разработка организационного плана.
32. Разработка финансового плана.
33. Методика оценки рисков в бизнес-планировании.
34. Методы анализа и оценки проектов.

9. Учебно-методическое и информационное обеспечение

9.1. Основная литература

1. Бекетова, О. Н. Бизнес-планирование : учебное пособие / О. Н. Бекетова, В. И. Найденков. — 2-е изд. — Саратов : Научная книга, 2019. — 159 с. — ISBN 978-5-9758-1885-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/81001.html> (дата обращения: 29.03.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
2. Горбунов, В. Л. Бизнес-планирование / В. Л. Горбунов. — Москва : Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ), 2016. — 141 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/56371.html> (дата обращения: 05.12.2019). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
3. Стародубова, А. А. Бизнес-планирование : учебное пособие / А. А. Стародубова, И. В. Дубовик. — Казань : Казанский национальный исследовательский технологический университет, 2017. — 91 с. — ISBN 978-5-7882-2170-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/79269.html> (дата обращения: 29.03.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

Рабочая программа	Шифр УМКД-24-01-2018
Рабочая программа по дисциплине Б.1.Б.13 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис	

4. Молокова, Е. И. Бизнес-планирование : монография / Е. И. Молокова. — 2-е изд. — Саратов : Вузовское образование, 2019. — 117 с. — ISBN 978-5-4487-0375-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/79747.html> (дата обращения: 29.03.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
5. Курс по бизнес-планированию / . — Новосибирск : Сибирское университетское издательство, Норматика, 2016. — 119 с. — ISBN 978-5-379-01878-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/65160.html> (дата обращения: 29.03.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
6. Бизнес-планирование : учебное пособие / Ю. Ю. Костюхин, О. О. Скрыбин, И. М. Зайцев [и др.]. — Москва : Издательский Дом МИСиС, 2017. — 104 с. — ISBN 978-5-906846-63-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/78557.html> (дата обращения: 29.03.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
7. Мазилкина, Е. И. Бизнес-планирование : учебное пособие для бакалавров / Е. И. Мазилкина. — Саратов : Вузовское образование, 2017. — 336 с. — ISBN 978-5-4487-0007-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/63198.html> (дата обращения: 29.03.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
8. Орлова, П. И. Бизнес-планирование : учебник для бакалавров / П. И. Орлова. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 286 с. — ISBN 978-5-394-02432-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/75227.html> (дата обращения: 25.12.2019). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
9. Шкурко, В. Е. Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности : учебное пособие / В. Е. Шкурко, И. Ю. Никитина ; под редакцией А. В. Гребенкин. — Екатеринбург : Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2016. — 172 с. — ISBN 978-5-7996-1803-2. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/65916.html> (дата обращения: 29.03.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

9.2. Дополнительная литература

1. Бизнес-планирование : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Менеджмент» / В. З. Черняк, Н. Д. Эриашвили, Ю. Т. Ахвледиани [и др.] ; под редакцией В. З. Черняк, Г. Г. Чараев. — 4-е изд. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 591 с. — ISBN 978-5-238-01812-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/71209.html> (дата обращения: 29.03.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

Рабочая программа	Шифр УМКД-24-01-2018
Рабочая программа по дисциплине Б.1.Б.13 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис	

2. Афонасова, М. А. Бизнес-планирование : учебное пособие / М. А. Афонасова. — 2-е изд. — Томск : Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, Эль Контент, 2015. — 108 с. — ISBN 978-5-4332-0241-2. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/72071.html> (дата обращения: 29.03.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
3. Торосян, Е. К. Бизнес-планирование : учебное пособие / Е. К. Торосян, Л. П. Сажнева, А. В. Варзунов. — Санкт-Петербург : Университет ИТМО, 2015. — 90 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/65797.html> (дата обращения: 29.03.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
4. Баркалов, С. А. Бизнес-планирование : учебное пособие / С. А. Баркалов, О. Н. Бекирова. — Воронеж : Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, ЭБС АСВ, 2015. — 266 с. — ISBN 978-5-89040-555-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/54994.html> (дата обращения: 29.03.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
5. Ермакова, Ж. А. Бизнес-план предприятий сервиса : методические указания по подготовке курсовой работы / Ж. А. Ермакова. — Оренбург : Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2014. — 30 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/50037.html> (дата обращения: 24.03.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

9.3. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети Интернет:

	<i>Название электронного ресурса</i>	<i>Используемый для работы адрес</i>
1	Научная электронная библиотека – eLibrary	www.elibrary.ru
2	Сайт научной библиотеки КамГУ им. Витуса Беринга	bibl.kamgpu.ru
3	Образовательная платформа ЭБС ЮРАЙТ	www.biblio-online.ru
4	Электронная библиотека – IPRBOOKS	http://www.iprbookshop.ru/
5	Электронный каталог научной библиотеки КамГУ им. Витуса Беринга	http:// bibl.kamgpu.ru/index.php/elresonlin.
6	Справочно-информационная система «Консультант»	www.consultant.ru

Рабочая программа		Шифр УМКД-24-01-2018
Рабочая программа по дисциплине Б.1.Б.13 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис		

10. Формы и критерии оценивания учебной деятельности студента

На основании разработанной компетентностной модели выпускника образовательные цели представлены в виде набора компетенций как планируемых результатов освоения образовательной программы. Определение уровня достижения планируемых результатов освоения образовательной программы осуществляется посредством оценки уровня сформированности компетенции и оценки уровня успеваемости обучающегося по пятибалльной системе («отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно», «зачтено», «не зачтено»).

Основными критериями оценки в зависимости от вида работы обучающегося являются: сформированность компетенций (знаний, умений и владений), степень владения профессиональной терминологией, логичность, обоснованность, четкость изложения материала, ориентирование в научной и специальной литературе.

Критерии оценивания уровня сформированности компетенций и оценки уровня успеваемости обучающегося

Текущий контроль

Уровень сформированности компетенции	Уровень освоения модулей дисциплины (оценка)	Критерии оценивания отдельных видов работ обучающихся				
		устный опрос	индивидуальные устные опросы	решение заданий в тестовой форме	выполнение практических заданий	дискуссия по вопросам для обсуждения, выносимым на практические (семинарские) занятия
Высокий	отлично	ответы на поставленные вопросы излагаются четко, логично, последовательно и не требуют дополнительных пояснений, делаются обоснованные выводы, демонстрируются глубокие знания базовых нормативных и правовых актов, соблюдаются нормы литературной речи.	ответы на поставленные вопросы по разделу (модулю) излагаются четко, логично, последовательно и не требуют дополнительных пояснений, делаются обоснованные выводы, демонстрируются глубокие знания базовых нормативных и правовых актов, соблюдаются нормы литературной речи.	Оценка «отлично» - 85–100% правильных ответов;	выставляет обучающемуся, чей результат анализа ситуации оказался наиболее всесторонним, чье решение или расчет оказался наиболее продуманным, логичным и предусматривающим большее количество альтернативных вариантов решений;	вопрос раскрыт полностью, точно обозначены основные понятия и характеристики в соответствии с нормативными и правовыми актами и теоретическим материалом.
Базовый	хорошо	ответы на поставленные вопросы из-	ответы на поставленные вопросы по	Оценка «хорошо» -	выставляется обучающемуся,	вопрос раскрыт, однако нет полного

Рабочая программа		Шифр УМКД-24-01-2018
Рабочая программа по дисциплине Б.1.Б.13 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис		

		лагаются систематизировано и последовательно, материал излагается уверенно, демонстрируется умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер, соблюдаются нормы литературной речи, обучающийся демонстрирует хороший уровень освоения материала.	разделу (модулю) излагаются систематизировано и последовательно, материал излагается уверенно, демонстрируется умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер, соблюдаются нормы литературной речи, обучающийся демонстрирует хороший уровень освоения материала.	70–84% правильных ответов;	использовавшему методику или инструмент анализа с незначительными нарушениями, чей расчет имеет незначительные погрешности;	описания всех необходимых элементов.
Пороговый	удовлетворительно	допускаются нарушения в последовательности изложения ответов на поставленные вопросы, демонстрируются поверхностные знания вопроса, имеются затруднения с выводами, допускаются нарушения норм литературной речи.	допускаются нарушения в последовательности изложения ответов на поставленные по разделу (модулю) вопросы, демонстрируются поверхностные знания вопросов, изученных в данном разделе (модуле), имеются затруднения с выводами, допускаются нарушения норм литературной речи.	Оценка «удовлетворительно» - 55–69% правильных ответов;	выставляется каждому обучающемуся, чей расчет имеет нарушения, но в целом задание выполнено, анализ проведен поверхностно, в том числе с нарушением методики его проведения;	вопрос раскрыт не полно, присутствуют грубые ошибки, однако есть некоторое понимание раскрываемых понятий
Компетенции не сформированы	неудовлетворительно	материал излагается непоследовательно, сбивчиво, не представляет	материал излагается непоследовательно, сбивчиво, не представляет определенной	Оценка «неудовлетворительно» - 54% и менее правильных	выставляется каждому обучающемуся, если анализ проведен в	ответ на вопрос отсутствует или в целом не верен.

Рабочая программа	Шифр УМКД-24-01-2018
Рабочая программа по дисциплине Б.1.Б.13 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис	

		определенной системы знаний по дисциплине, имеются заметные нарушения норм литературной речи, обучающийся допускает существенные ошибки в ответах на вопросы, не ориентируется в понятийном аппарате.	системы знаний по разделу (модулю) дисциплины, имеются заметные нарушения норм литературной речи, обучающийся допускает существенные ошибки в ответах на вопросы, не ориентируется в понятийном аппарате.	ответов;	нарушение методики его проведения, результаты не обоснованы, не сделаны выводы, расчет произведен с грубыми нарушениями и не соответствует поставленной задаче.	
--	--	---	---	----------	---	--

Промежуточная аттестация

Уровень сформированности компетенции	Уровень освоения дисциплины	Критерии оценивания обучающихся (работ обучающихся)
		экзамен
Высокий	отлично (зачтено)	расширенное знание и понимание теоретического содержания дисциплины; использование новых ресурсов (технологий, средств) в решении профессиональных задач; увеличение доли собственного участия в профессиональных практических видах деятельности, не предусмотренных образовательной программой; расширение среды профессиональной деятельности, не предусмотренной образовательной программой; наличие навыков системной оценки качества своей профессиональной деятельности
Базовый	хорошо (зачтено)	полное знание и понимание теоретического содержания дисциплины; достаточная сформированность практических умений, продемонстрированная в ходе осуществления профессиональной деятельности как в учебной, так и реальной практик; наличие навыков оценивания собственных достижений, определения проблем и потребностей в конкретной области профессиональной деятельности
Пороговый	удовлетворительно (зачтено)	понимание теоретического содержания дисциплины с незначительными пробелами; несформированность некоторых практических умений при применении знаний в конкретных ситуациях, наличие мотивационной готовности к самообразованию, саморазвитию
Компетенции не сформированы	неудовлетворительно (не зачтено)	отсутствует понимание теоретического содержания дисциплины, несформированность практических умений при применении знаний в конкретных ситуациях, отсутствие мотивационной готовности к самообразованию, саморазвитию

Рабочая программа	Шифр УМКД-24-01-2018
Рабочая программа по дисциплине Б.1.Б.13 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис	

11. Материально-техническая база

- Система учебного телевидения, состоящая из телестудии и кабельной инфраструктуры. Телестудия оборудована цифровой видеокамерой, видео-микшером и осветительной аппаратурой. Кабельная инфраструктура построена на коаксиальном кабеле с использованием телевизионной станции «Планар-8».
- Вычислительный и коммуникационный узел, использующий 4 сервера HELIOS Fortice C1 (Intel Xeon MP 1.4 512Mb Cache/ Up to 4 CPU/ Case Rack 7U/ 2048 Mb DDR SDRAM ECC PC1600/HDD 4 x 36 Gb SCSI Ultra 160 Hot Swap/ RAID Intel U3-2xchannel Ultra 160/LAN контроллеры 2x1000/ FDD 3,5"/CD-ROM 52x).
- Система дистанционного обучения в режиме «on-line» на базе компьютерной программы Adobe Connect Pro, позволяющая одновременно работать с 5 виртуальными аудиториями, каждая из которых может вмещать до 100 студентов.
- Университетская компьютерная система административного тестирования, содержащая тест по изучаемой дисциплине.
- Проектор Acer PNX0709.
- Доска интерактивная ACTIV Board.
- Оборудование компьютерной аудитории: Рабочая станция: Процессор Intel Pentium Dual Core E2180, 2000 MHz ОЗУ DDR2-800 1024 Мб, ЖД Maxtor STM 3250310AS – 16 ПЭВМ.
- Базовое программное обеспечение: Microsoft Windows XP SP3, Mandriva Linux 2010, Microsoft SQL Server 2008, Microsoft Office 2003/2007/, Adobe Reader, WinRar, Oracle Open Office 3.3.0, Microsoft Visual Studio 2008.

Учебно-лабораторные помещения социально-экономического факультета в достаточной степени оснащены приборами и оборудованием для реализации основной образовательной программы бакалавров по профилю «Социально-культурный сервис» направления «Сервис».

Рабочая программа		Шифр УМКД-24-01-2018
Рабочая программа по дисциплине Б.1.Б.13 «Бизнес-планирование» направление подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль – социально-культурный сервис		