



УТВЕРЖДАЮ
Ректор

Искаков И.Ж.

01 июля 2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«Бизнес-планирование»

(наименование дисциплины)

Направление подготовки/Специальность 38.03.05 Бизнес-информатика

Квалификация выпускника Бакалавр

Направленность (профиль) Бизнес-информатика, технология блокчейн – криптовалюта

Форма обучения Очная, заочная

1. Место дисциплины в структуре образовательной программы, входные требования для освоения дисциплины (при необходимости)

Дисциплина «Бизнес-планирование» относится к дисциплинам вариативной части Блока 1 «Дисциплины (модули)» программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика.

Содержание дисциплины является логическим продолжением содержания дисциплины «Управление организацией» и служит основой для освоения дисциплины «Анализ информационно-технологических процессов на предприятии».

2. Объем дисциплины в зачетных единицах

Объем дисциплины составляет 3 зачетные единицы

Объем дисциплины	Всего часов	
	Очная форма обучения	Заочная форма обучения
Общая трудоемкость дисциплины	108	108
Контактная работа (по видам учебных занятий) (всего)	71,5	26,5
Из них:		
Лекции (Лек)	20	8
Практические занятия (Пр)	20	4
Семинарские занятия (Сем)	16	4
Индивидуальные занятия (ИЗ)	6	2
Контроль самостоятельной работы (КСР)	3	6
Контактные часы на аттестацию (КА)	0,5	0,5
Самостоятельная работа под руководством преподавателя (СРП)	6	2
Самостоятельная работа студентов (СР)	36,5	81,5
Вид промежуточной аттестации	Зачет	Зачет
Объем часов, отводимых на подготовку к промежуточной аттестации (Контроль)	-	-

3. Содержание дисциплины, структурированное по темам

Тема 1. Программа осуществления бизнес-операций:

Резюме бизнес-плана (краткая аннотация). Цели и задачи проекта. Описание компании. Анализ отрасли и тенденций её развития. Целевой рынок. Конкуренция. Стратегическая позиция и оценка рисков. План маркетинга и стратегия продаж. Операционная деятельность. Технологический план. Организационный план. План персонала. Финансовый план. Социальная и экологическая ответственность. Условия выхода из бизнеса.

Тема 2. Методологические основы подготовки и реализации маркетингового плана:

Отраслевое окружение. Анализ рынков сбыта. Оценка размера рынка и возможных тенденций его развития. Оценка доли рынка и объёма продаж. Сегментация рынка и определение ниши продукта бизнеса. Конкуренция и конкурентные преимущества. Сравнительные характеристики конкурентных продуктов / услуг. Сравнительные характеристики фирм-конкурентов. Анализ конкурентной ситуации на рынке. Обоснование

основных составляющих маркетинговой стратегии (маркетинг-микс). SWOT-анализ продуктов / услуг. Организация внешнеэкономической деятельности компании. Ценообразование. Реклама и продвижение товара на рынок. План продаж.

Тема 3. Организационный план и основы разработки организационной структуры:

Организационный план и менеджмент. Организационно-правовая форма компании. Штатное расписание. Организационная структура. Биографии управленческого персонала. Основные имеющиеся партнёры и связанные компании. Информация о советниках, консультантах, менторах, проектных и подрядных организациях, участвующих в организации проекта. Правовые аспекты организации проекта. Основные требования к персоналу. Обеспечение найма, обучения, адаптации персонала. Обоснование фонда оплаты труда (постоянная и сдельная часть, система премирования, прочее). Выплаты оплаты труда (помесячно до конца расчётов проекта). Поступления от продаж продуктов / услуг (помесячно до конца расчётов проекта). Условия реализации продуктов / услуг (оплата по факту, предоплата, отсрочки платежа). Перечень сырья и комплектующих, относящихся на конечную продукцию. Условия оплаты за сырьё и комплектующие (оплата по факту, предоплата, отсрочки платежа). Формирование транспортной и складской логистики..

Тема 4. Особенности разработки финансового плана в условиях неопределенности:

Инвестиционный план. Анализ безубыточности проекта. Статистический анализ проекта (метод Монте-Карло). Финансовые отчёты. Аудиторские заключения. Заключения специалистов по оценке имущества. Общие сведения о неопределенности и риске. Соотношения между неопределенностями и рисками. Анализ внешней среды и ее влияния на реализацию альтернатив (альтернативных вариантов управленческих решений). Реализации альтернативных вложений в другие бизнес проекты. Условия выхода из бизнеса.

4. Методические рекомендации по организации изучения учебной дисциплины

4.1 Рекомендуемые образовательные технологии

В преподавании дисциплины «Бизнес-планирование» используются разнообразные образовательные технологии как традиционного, так и инновационного характера, учитывающие практический характер дисциплины:

- лекции;
- практические занятия;
- семинарские занятия;
- практические задания;
- выступления с докладами (сообщениями).

4.2 Методические рекомендации для обучающихся по освоению дисциплины

Теоретические занятия

Лекция 1.

Тема 1. Программа осуществления бизнес-операций:

Резюме бизнес-плана (краткая аннотация). Цели и задачи проекта. Описание компании. Анализ отрасли и тенденций её развития. Целевой рынок. Конкуренция. Стратегическая позиция и оценка рисков. План маркетинга и стратегия продаж. Операционная деятельность.

Технологический план. Организационный план. План персонала. Финансовый план. Социальная и экологическая ответственность. Условия выхода из бизнеса.

Лекция 2.

Тема 2. Методологические основы подготовки и реализации маркетингового плана:

Отраслевое окружение. Анализ рынков сбыта. Оценка размера рынка и возможных тенденций его развития. Оценка доли рынка и объёма продаж. Сегментация рынка и определение ниши продукта бизнеса. Конкуренция и конкурентные преимущества. Сравнительные характеристики конкурентных продуктов / услуг. Сравнительные характеристики фирм-конкурентов. Анализ конкурентной ситуации на рынке. Обоснование основных составляющих маркетинговой стратегии (маркетинг-микс). SWOT-анализ продуктов / услуг. Организация внешнеэкономической деятельности компании. Ценообразование. Реклама и продвижение товара на рынок. План продаж.

Лекция 3.

Тема 3. Организационный план и основы разработки организационной структуры:

Организационный план и менеджмент. Организационно-правовая форма компании. Штатное расписание. Организационная структура. Биографии управленческого персонала. Основные имеющиеся партнёры и связанные компании. Информация о советниках, консультантах, менторах, проектных и подрядных организациях, участвующих в организации проекта. Правовые аспекты организации проекта. Основные требования к персоналу. Обеспечение найма, обучения, адаптации персонала. Обоснование фонда оплаты труда (постоянная и сдельная часть, система премирования, прочее). Выплаты оплаты труда (помесячно до конца расчётов проекта). Поступления от продаж продуктов / услуг (помесячно до конца расчётов проекта). Условия реализации продуктов / услуг (оплата по факту, предоплата, отсрочки платежа). Перечень сырья и комплектующих, относящихся на конечную продукцию. Условия оплаты за сырьё и комплектующие (оплата по факту, предоплата, отсрочки платежа). Формирование транспортной и складской логистики.

Тема 6. Государственные услуги для электронного бизнеса

Портал государственных услуг, основные виды государственных услуг для бизнеса. Основные принципы организации системы предоставления государственных и муниципальных услуг в электронном виде. Особенности взаимодействия компаний электронного бизнеса с государством.

Лекция 4.

Тема 4. Особенности разработки финансового плана в условиях неопределённости:

Инвестиционный план. Анализ безубыточности проекта. Статистический анализ проекта (метод Монте-Карло). Финансовые отчёты. Аудиторские заключения. Заключения специалистов по оценке имущества. Общие сведения о неопределённости и риске. Соотношения между неопределённостями и рисками. Анализ внешней среды и ее влияния на реализацию альтернатив (альтернативных вариантов управленческих решений). Реализации альтернативных вложений в другие бизнес проекты. Условия выхода из бизнеса.

Практические занятия

Задание № 1

Тема 1. Программа осуществления бизнес-операций

Перейдя на новую матричную организационную структуру, руководители ОАО «Трейдингком», занимающегося производством вентиляторов, особое значение стали придавать моменту принятия решения на основе тщательного анализа информации.

Обычно предприятие производит и реализует ежемесячно 5 тыс. вентиляторов. В начале весны поступила информация о том, что наступающее лето ожидается необычайно жарким. Это означало что спрос на вентиляторы может резко возрасти. Руководитель отдела маркетинга внес предложение об увеличении выпуска вентиляторов в летние месяцы до 10 тыс. Это потребовало дополнительных затрат, дополнительных закупок комплектующих, принятия на работу дополнительного числа рабочих, отмену отпусков для ряда ведущих специалистов. Стопроцентная информация могла быть получена, когда наступило лето, но тогда уже не удастся произвести необходимые закупки и развернуть производство. Если отложить принятие решения на месяц, может оказаться, что невозможно закупить необходимое дополнительное число комплектующих, так как они будут закуплены конкурентами.

Перед руководителями предприятия возникли два альтернативных варианта решения:

1. Сохранить неизменным объем производства, но не получить при этом дополнительной прибыли, если лето будет жарким.
2. Удвоить объем производства, приняв необходимые для этого меры. Однако существовала некоторая вероятность, что прогноз не оправдается и предприятие может не реализовать все произведенные вентиляторы.

Задание:

1. Оцените сложившуюся ситуацию.
2. Каковы могут быть альтернативы, охватывающие все возможные варианты, открывающиеся перед компанией?
3. Каково ваше мнение?

Задание № 2

Тема 2. Методологические основы подготовки и реализации маркетингового плана

Местный экскаваторный завод производит гусеничные землеройные машины. Сбыт машин уменьшается, что не соответствует возможностям завода. Руководитель отдела маркетинга принял решение о расширении форм оплаты за продукцию в виде лизинга, в качестве лизингодателя выступал сам завод.

Машины стали «уходить» с завода быстрее, чем финансовое наполнение расчетного счета. Через год работы пришлось отказаться от этой системы. Главный инженер завода принял решение о создании постоянной и временной частей рабочего персонала. Постоянная часть персонала работает независимо, а временная – в зависимости от количества заказов.

Общие данные для расчетов следующие:

(млн руб.)

Решение на заводе	Общая цена реализации в месяц	Общие затраты в месяц	Прибыль
Организация лизинговой формы оплаты	8,051	8,234	- 0,183
Организация постоянной и переменной частей персонала	8,051	6,537	1,514

Задание.

Требуется оценить экономическую эффективность.

Задание № 3

Тема 3. Особенности разработки финансового плана в условиях неопределенности

Известно, что на рынке компьютеров ежемесячно может быть реализовано до 5 тыс. ед. этой техники. Действующие на рынке фирмы реализуют только 4 тыс. ед. с предполагаемым увеличением объема продаж до 4,2 тыс. ед. в месяц. Прибыль от продажи каждого компьютера составляет 100 у.е.

Ваша фирма производит видеомagniтофон в количестве 300 ед. По данным маркетинговых исследований, можно увеличить их выпуск до 400 ед. Прибыль от продажи одного видеомagniтофона составляет 200 у.е.

Вы находитесь перед выбором более выгодного решения: перепрофилировать производство на выпуск компьютеров (это мероприятие обойдется в 30 000 у.е.) или расширить выпуск магнитофонов (затраты в размере 20 000 у.е.).

Ваша задача состоит в следующем:

- определить факторы, которые вы будете учитывать при принятии решения;
- определить весь перечень возможных альтернатив решения;
- выбрать единственное решение.

Семинарские занятия

Тема 1. Программа осуществления бизнес-операций

Темы докладов (сообщений):

1. Понятие "бизнес-планирование" и его место в общей системе планирования на предприятии.
2. Требования российских банков и государственных органов к бизнес-планам и инвестиционным проектам
3. Требования российских банков и государственных органов к технико-экономическим обоснованиям проектов
4. Цели, задачи и функции бизнес-планирования и инвестиционного проектирования
5. Структура бизнес-плана (инвестиционного проекта)
6. Информация, необходимая для составления бизнес-плана, ее сбор и корректировка
7. Техническое задание на разработку бизнес-плана: структура; принципы разработки
8. Формирование стратегии предприятия: основные подходы
9. Обоснование выбора стратегии развития бизнеса по методике SWOT-анализ
10. Содержание фаз жизненного цикла проектов
11. Методы и инструменты стратегического бизнес-планирования и инвестиционного проектирования.
12. Последовательность составления бизнес-плана

Тема 2. Особенности разработки финансового плана в условиях неопределенности

Темы докладов (сообщений):

1. Методы определения стоимости собственного и заемного капитала.
2. Оценка реализуемости инвестиционного проекта в целом.
3. Общественная (социально-экономическая) эффективность проекта.
4. Бюджетная эффективность проекта.
5. Экологическая оценка инвестиционных проектов.
6. Метод декомпозиции и качественного анализа проектных рисков.
7. Цели инвестирования в реальный сектор экономики.
8. Объекты и субъекты инвестиционной деятельности.

9. Инвестиции, типы инвестиций, классификация инвестиций.
10. Общественная эффективность инвестиционного проекта.
11. Затраты инвестиционного проекта. Принципы формирования.
12. Методы расчета ставки дисконтирования.

4.3 Методические рекомендации для обеспечения самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Самостоятельная работа студентов включает усвоение теоретического материала, подготовку к практическим (семинарским) занятиям, выполнение самостоятельных заданий, в том числе, изучение литературных источников, использование Internet-данных, изучение нормативно-правовой базы, подготовку к текущему контролю знаний, к промежуточной аттестации.

В рамках изучения дисциплины могут быть предусмотрены встречи обучающихся с участием представителей российских и зарубежных компаний, государственных и общественных организаций и проведение мастер-классов экспертов.

Контроль за выполнением самостоятельной работы ведется в процессе изучения курса преподавателем на практических занятиях, а так же при проверке индивидуальных заданий и письменных работ.

Управление самостоятельной работой студента

Формы управления самостоятельной работой:

- консультирование;
- проверка части выполненной работы;
- предложение списка рекомендованной литературы;

План самостоятельной работы:

- повторение материала, подготовка к практическим (семинарским) занятиям.

Вопросы для самоконтроля

1. Этапы развития электронного бизнеса в России.
2. Перспективы развития электронного бизнеса в России.
3. Анализ различных групп пользователей в России.
4. Ведущие провайдеры в России: функции и отличия.
5. История автоматизации государственных служб в мире.
6. Частота, место и цель использования Интернет различными целевыми группами пользователей в США.
7. Частота, место и цель использования Интернет различными целевыми группами пользователей в Европе.
8. Особенности использования Интернета различными целевыми группами пользователей в Китае и Индии.
9. Программа Электронная Россия: этапы развития.
10. Особенности функций электронного правительства в России.
11. Особенности внедрения Интернет-технологий в систему российского образования.
12. Программа электронизации в США.
13. Программа электронизации в Великобритании.
14. Программа электронизации в Германии.
15. Программа электронизации в Индии.
16. Программа электронизации в Китае.

17. Отражение рекомендаций международных организаций в законодательстве на примере 2-3 стран.

18. Проблемы электронной коммерции при вступлении России в ВТО.

19. Проблемные вопросы электронной коммерции в мировом законодательстве.

20. Авторское право в электронной коммерции. Особенности законодательства в различных зарубежных странах.

21. Международные технические стандарты Интернет-технологий.

22. Типовые решения в электронном бизнесе.

23. Стандарты для безопасности электронной коммерции.

24. Технологический аудит.

25. Безопасность проекта в электронном бизнесе. Основные стандарты безопасности.

26. Технология группового проектирования Интернет-сайта.

27. Электронные предприятия, специализирующиеся на продуктах и услугах для организации электронного бизнеса.

28. Услуги хостинга.

29. Сервисы связи и организации общения.

30. Интернет-инкубаторы.

31. Методы привлечения посетителей на сайт предприятия.

32. Методы формирования и анализа целевой аудитории предприятия.

33. Методы позиционирования предприятия на глобальном рынке.

34. Аудитория Интернет. Методы исследования аудитории Интернет. Целевая аудитория.

5. Оценочные средства для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

5.1 Перечень оценочных средств

Оценочные средства представляют собой задания, обязательные для выполнения студентом, позволяющие ему приобрести теоретические знания, практически умения (навыки) и опыт, а также решать задачи, связанные с будущей профессиональной деятельностью. Включают в себя задания для текущего контроля уровня успеваемости, оценивающие ход освоения учащимися дисциплины, и задания для промежуточной аттестации обучающихся, обеспечивающие оценивание промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине.

Примерные оценочные средства для проведения текущего контроля успеваемости

Задания для практической работы

№1

Дополните таблицу своими примерами и проведите краткий анализ предложенных электронных торговых площадок в Рунете.

Отрасль	Электронная торговая площадка	Тип рынка	Модель организации рынка
Энергетика	www.b2b-energo.ru		
	Свой пример		

Сельское хозяйство	www.idk.ru		
	Свой пример		
Продукты питания	http://foodruss.ru/		
	Свой пример		
Машиностроение	www.promnavigator.ru		
	Свой пример		
Упаковка	www.unipack.ru		
	Свой пример		
Многоотраслевая	www.usetender.com		
	Свой пример		
	Свой пример		

№2

Ознакомьтесь с предложенными электронными торговыми площадками, обеспечивающими госзакупки в России. Дополните каждую группу сайтов 1-2 примерами и дайте краткое описание структуры и контента сайтов (заполните таблицу).

Сайт	Электронный адрес	Структура (основные блоки)	Описание контента (новости, документы, каталоги и т.д.)
Официальный сайт по госзакупкам РФ	www.zakupki.gov.ru		
	Свой пример		
Официальные сайты субъектов РФ для размещения информации о размещении заказов	www.tender.mos.ru		
	www.altai-republic.ru		
	www.mineconom.ru		
	www.gz-spb.ru		
Свой пример			
Официальные сайты муниципальных образований	www.kurgan-city.ru		
	www.budgorod.ru		
	www.vlc.ru/links.htm		
Свой пример			
Самостоятельные сайты по госзакупкам	www.bob.ru ,		
	www.gostorgi.ru		
	Свой пример		
Сайты, на которых проводятся электронные аукционы	www.goszskaznso.ru		
	www.agzrt.ru		
	Свой пример		

Сайты, на которых проводятся запросы котировок	www.gz-sp.ru		
	www.set.cuban.ru		
	Свой пример		

Примерные оценочные средства для проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Список вопросов к зачету

1. Сущность планирования и плана
2. Проблемы российской практики планирования
3. Планирование как область знания
4. Типы планирования и виды планов
5. Подходы к организации планирования
6. Принципы планирования
7. Перемены и неопределенность в современном бизнесе
8. Сущность стратегического планирования
9. Сущность бизнес-плана, его цели и задачи
10. Характеристики процесса бизнес-планирования
11. Роль и значение бизнес-планирования для малого и среднего бизнеса
12. Методы планирования и прогнозирования
13. Информационное обеспечение планирования
14. Плановые показатели, нормы и нормативы
15. Понятие бизнес-идеи
16. Источники и методы выработки бизнес-идей
17. Содержание бизнес-идеи и способы ее представления
18. Презентация бизнес-идеи
19. Сущность и значение бизнес-модели
20. Структура бизнес-модели и критерии ее оценки
21. Основные этапы разработки бизнес-плана
22. Общие требования к структуре и содержанию бизнес-плана
23. Титульный лист бизнес-плана
24. Оглавление бизнес-плана
25. Резюме бизнес-плана
26. Краткое содержание бизнес-плана
27. Описание бизнеса (общее описание компании)
28. Описание бизнеса (анализ отрасли).
29. Описание бизнеса (цели компании).
30. Описание бизнеса (продукты и услуги).
31. Общее описание рынка и его целевых сегментов
32. Определение спроса на продукты (услуги)
33. Анализ конкурентов
34. План продаж
35. Стратегия маркетинга
36. План производства (описание местоположения)

37. План производства (производственный процесс и его обеспечение)
38. План производства (инвестиционные затраты)
39. План производства (производственные затраты)
40. План производства (операционные конкурентные преимущества)
41. Организационный план (организационная структура управления)
42. Организационный план (сведения о ключевых менеджерах и владельцах компании)
43. Организационный план (кадровая политика и развитие персонала)
44. Организационный план (календарный план работ по реализации проекта)
45. Финансовый план (базовые предположения)
46. Финансовый план (план прибылей и убытков)
47. Финансовый план (план денежных потоков)
48. Финансовый план (прогнозный баланс)
49. Финансовый план (инвестиционный план и финансирование проекта)
50. Виды рисков
51. Анализ рисков
52. Показатели для финансового анализа
53. Основные экономические показатели бизнес-среды
54. Экономические показатели внутренней среды проекта
55. Анализ безубыточности
56. Оценка и анализ экономической эффективности проектов
57. Анализ чувствительности

5.2 Планируемые результаты обучения, соотнесенные с индикаторами достижения компетенций

В процессе изучения дисциплины у обучающихся должны быть сформированы следующие компетенции:

- ПК-26 - способность разрабатывать бизнес-планы по созданию новых бизнес-проектов на основе инноваций в сфере ИКТ;
- ПК-28 - способность создавать новые бизнес-проекты на основе инноваций в сфере ИКТ.

Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенций
ПК-26 - способность разрабатывать бизнес-планы по созданию новых бизнес-проектов на основе инноваций в сфере ИКТ	Знает: механизмы финансового планирования в организации; сущность, состав и структуру финансового плана организации, основные требования к его составлению; структуру, сущность и регламентацию финансовых взаимоотношений организации с другими организациями, органами государственной власти и местного самоуправления
	Умеет: составлять финансовый план организации; налаживать, поддерживать и контролировать осуществление финансовых взаимоотношений с организациями, органами государственной власти и местного самоуправления
	Владеет: навыками финансового планирования, составления и оформления финансового плана организации; навыками налаживания и поддержания необходимых финансовых взаимоотношений с организациями, органами государственной власти и местного самоуправления
ПК-28 - способность создавать новые бизнес-проекты на основе инноваций в сфере ИКТ	Знает: источники, методы и средства сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения задач бизнес-планирования; основные методы и средства для оценки пригодности полученных данных для решения задач бизнес-планирования; методы расчета соответствующих показателей на основе полученных данных
	Умеет: осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения задач бизнес-планирования; пользоваться программными продуктами, предназначенными для подобной работы; оценивать пригодность полученных данных для решения задач бизнес-планирования; рассчитывать соответствующие показатели на основе полученных данных
	Владеет: навыками использования программных продуктов, предназначенных для сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения задач бизнес-планирования, а также для расчета соответствующих показателей

5.3. Система оценивания результатов и критерии выставления оценок в ходе промежуточной аттестации

Для оценивания результатов промежуточной аттестации применяется система оценивания, включающая следующие оценки: «зачтено», «не зачтено».

Зачет. Критерии оценивания

Допуск к зачету осуществляется на основании посещаемости студентом аудиторных занятий и успешном освоении материалов лекций и семинаров.

Знания обучающихся оцениваются путем выставления по результатам ответа обучающегося итоговой оценки «зачтено», либо «не зачтено».

Оценка «зачтено» при приеме зачета выставляется в случае:

- полного и правильного изложения обучающимся учебного материала по каждому из вопросов;
- самостоятельной подготовки обучающегося к ответу в установленные для этого сроки, исключающей использование нормативных источников, основной и дополнительной литературы, конспектов лекций и иного вспомогательного материала, кроме случаев специального указания или разрешения преподавателя;
- владения обучающимся понятийно-категориальным аппаратом;
- логически последовательного, взаимосвязанного и правильно структурированного изложения обучающимся учебного материала, умения устанавливать и прослеживать причинно-следственные связи между событиями, процессами и явлениями, о которых идет речь;
- приведения обучающимся надлежащей аргументации, наличия у обучающегося логически и нормативно обоснованной точки зрения при освещении проблемных, дискуссионных аспектов учебного материала по вопросам;
- лаконичного и правильного ответа обучающегося на дополнительные вопросы преподавателя.

Оценка «зачтено» может быть выставлена также при соблюдении вышеперечисленных требований в основном, без существенных ошибок и пробелов при изложении обучающимся учебного материала, приведении ссылок на нормативно-правовые акты, а также на их отдельные принципиально значимые положения.

Оценка «не зачтено» при приеме зачета выставляется в случае:

- отказа обучающегося от ответа по билету с указанием, либо без указания причин;
- невозможности изложения обучающимся учебного материала по одному или всем вопросам;
- допущения обучающимся существенных ошибок при изложении учебного материала по одному или всем вопросам;
- невладения обучающимся понятийно-категориальным аппаратом;
- невозможность обучающегося дать ответы на дополнительные вопросы преподавателя.

Любой из указанных недостатков может служить основанием для выставления обучающемуся оценки «не зачтено».

Дополнительные вопросы могут быть заданы обучающимся в случаях:

- необходимости конкретизации информации по вопросам с целью проверки глубины знаний отвечающего по связанным между собой темам и проблемам;
- необходимости проверки знаний отвечающего по основным темам и проблемам курса при недостаточной полноте его ответа по вопросам билета.

6. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Бизнес-планирование на *предприятии*/А.В. Башкирцев, Л.Ш. Салихова, В.В. Авилова, Е.Н. Парфирьева; Министерство образования и науки РФ, Казанский национальный исследовательский технологический университет. – Казань: КНИТУ, 2017. – 160 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=500494> – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-7882-2359-9. – Текст: электронный.

Дополнительная литература:

1. Дубровин, И.А. Бизнес-планирование на предприятии/И.А. Дубровин. – 2-е изд. – Москва: Дашков и К°, 2016. – 432 с.: ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=453878> – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-02658-4. – Текст: электронный.
2. Пиркин, А. Бизнес-планирование и оценка энергоэффективности инновационных проектов на предприятиях АПК/А. Пиркин; Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Санкт-Петербургский государственный аграрный университет. – Санкт-Петербург: СПбГАУ, 2018. – 61 с.: табл., граф., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=491721> – Библиогр. в кн. – Текст: электронный.

7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", справочных систем и профессиональных баз данных, необходимых для освоения дисциплины

1. Издания Университета при МПА ЕврАзЭС. URL: <http://www.mier.edu.ru/science/izdaniya-universiteta-pri-mpa-evrazes/>
2. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов (ФЦИОР) <http://fcior.edu.ru/>
3. Единое окно доступа к информационным ресурсам <http://window.edu.ru/>
4. ЭБС «Университетская библиотека онлайн» <https://biblioclub.ru>
5. ЭБС IPR BOOKS www.iprbookshop.ru
6. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»

8. Лицензионное программное обеспечение

1. MS Windows.
2. MS Office.

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

В зависимости от вида проводимых занятий используется следующее материально-техническое обеспечение дисциплины:

-- лекционные аудитории (оборудованные видеопроекторным оборудованием для презентаций, средствами звуковоспроизведения, экраном и имеющие выход в Интернет) - аудитория № 720, аудитория № 737.

- специализированные помещения для проведения практических занятий по дисциплине – компьютерные классы с демонстрационно-обучающими и обучающе-контролирующими возможностями, доступом к базам данных и Интернет: № 728 (компьютерный класс № 4), № 729 (компьютерный класс № 5);

- библиотека (имеющая читальные залы и рабочие места для студентов, оснащенные компьютерами с доступом к базам данных и Интернет).

Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья форма проведения занятий по дисциплине устанавливается образовательной организацией с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья. При определении формы проведения занятий с обучающимся-инвалидом образовательная организация должна учитывать рекомендации, данные по результатам медико-социальной экспертизы, содержащиеся в индивидуальной программе реабилитации инвалида, относительно рекомендованных условий и видов труда. При необходимости для обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья создаются специальные рабочие места с учетом нарушенных функций и ограничений жизнедеятельности.