

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Искаков Ирлан Жангазыевич Автономная некоммерческая организация высшего образования

Должность: Ректор

«**Университет при Межпарламентской Ассамблее ЕвразЭС**»

Дата подписания: 23.10.2022 22:23:49

Уникальный программный ключ:

a748d5b672796bd7b37612bb23a3449357804892a0d120774ea9def3ef7a2bc0

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

### Бизнес-планирование

*(наименование дисциплины)*

Направление подготовки \_\_\_\_\_ 38.03.05 Бизнес-информатика \_\_\_\_\_

Квалификация выпускника \_\_\_\_\_ Бакалавр \_\_\_\_\_

Направленность (профиль) \_\_\_\_\_ Бизнес-информатика, технология блокчейн - криптовалюта \_\_\_\_\_

2022 г.

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

Дисциплина «Бизнес-планирование» относится к дисциплинам обязательной части Блока 1 «Дисциплины (модули)» программы бакалавриата.

## **2. Объем дисциплины в зачетных единицах**

Объем дисциплины составляет 3 зачетные единицы.

## **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**

Изучение дисциплины включает контактную работу обучающихся с педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях в форме занятий различных типов в соответствии со спецификой дисциплины и самостоятельную работу обучающихся в объемах соответственно учебному плану. Контактная работа может проводиться с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий.

##### **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 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.

#### **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 видеомагнитофон в количестве 300 ед. По данным маркетинговых исследований, можно увеличить их выпуск до 400 ед. Прибыль от продажи одного видеомагнитофона 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.

## **5. 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.

### **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.

## **6. Оценочные средства для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине**

### **6.1 Планируемые результаты обучения, обеспечивающие достижение планируемых результатов освоения образовательной программы**

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

**ОПК-6** - Способен выполнять отдельные задачи в рамках коллективной научно-исследовательской, проектной и учебно-профессиональной деятельности для поиска, выработки и применения новых решений в области информационно-коммуникационных технологий.

<b>Индикаторы достижения компетенций</b>	<b>Планируемые результаты обучения</b>
<b>ИД-1 (ОПК-6).</b> Способен выполнять поставленные задачи в рамках коллективной работы по новым решениям в области информационно-коммуникационных технологий	<i>умеет</i>
	<b>РО-1 ИД-1 (ОПК-6)</b> составлять финансовый план организации; налаживать, поддерживать и контролировать осуществление финансовых взаимоотношений с организациями, органами государственной власти и местного самоуправления; <b>РО-2 ИД-1 (ОПК-6)</b> использовать финансового планирования, составления и оформления финансового плана организации; навыками налаживания и поддержания необходимых финансовых взаимоотношений с организациями, органами государственной власти и местного самоуправления.
<b>ИД-2 (ОПК-6)</b> Осуществляет поиск, оценку и выработку новых решений при решении профессиональных задач в области информационно-коммуникационных технологий	<i>умеет</i>
	<b>РО-1 ИД-2 (ОПК-6)</b> осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения задач бизнес-планирования; пользоваться программными продуктами, предназначенными для подобной работы; <b>РО-2 ИД-2 (ОПК-6)</b> использовать программных продуктов, предназначенных для сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения задач бизнес-планирования, а также для расчета соответствующих показателей



## **6.2 Перечень оценочных материалов**

Оценочные материалы представляют собой задания 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 задания для проведения текущего контроля успеваемости**

#### **Темы докладов (сообщений)**

1. Планирование как инструмент управления бизнесом.
2. Экономические отношения и инвестиции в сфере физической культуры и спорта.
3. Государственные инвестиции в физическую культуру и спорт.
4. Основные экономические показатели бизнес-среды организации.
5. Особенности инвестиционной и предпринимательской деятельности в сфере ФКиС.
6. Методология и организация бизнес-планирования.
7. Государственное регулирование инвестиционных проектов в сфере ФКиС.
8. Методическое и информационное обеспечение бизнес-планирования.
9. Инвестиционная привлекательность отрасли физической культуры и спорта.
10. Бизнес-идея как инновационный замысел.
11. Корпоративное управление инвестиционными процессами. 12. Бизнес-планирование в работе спортивных организаций.
13. Экспресс бизнес-план к проекту создания физкультурно-оздоровительного комплекса.
14. Структура и содержание бизнес-плана физкультурно-спортивной организации.
15. Описание бизнеса: анализ отрасли и цели компании.
16. Анализ рынка: описание его целевых сегментов, определение спроса на продукцию и анализ конкурентов.
17. Маркетинговые решения для бизнес-плана. Спортивный маркетинг.
18. Источники финансирования инвестиций в строительство спортивных сооружений.
19. План продаж и стратегия маркетинга.
20. План производства: инвестиционные и производственные затраты.
21. Организационный план и кадровая политика организации.
22. Финансовый план и анализ денежных потоков.
23. Использование индекса доходности и внутренней нормы доходности в инвестиционных проектах.
24. Инвестиционный план и финансирование инвестиционного проекта.
25. Оценка эффективности бизнес-планов по слиянию и поглощению компаний.

#### **Практические задания Контрольные работы**

##### **№1**

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

<b>Отрасль</b>	<b>Электронная торговая площадка</b>	<b>Тип рынка</b>	<b>Модель организации рынка</b>
Энергетика	<a href="http://www.b2b-energo.ru">www.b2b-energo.ru</a>		

	Свой пример		
Сельское хозяйство	<a href="http://www.idk.ru">www.idk.ru</a>		
	Свой пример		
Продукты питания	<a href="http://foodruss.ru/">http://foodruss.ru/</a>		
	Свой пример		
Машиностроение	<a href="http://www.promnavigator.ru">www.promnavigator.ru</a>		
	Свой пример		
Упаковка	<a href="http://www.unipack.ru">www.unipack.ru</a>		
	Свой пример		
Многоотраслевая	<a href="http://www.usetender.com">www.usetender.com</a>		
	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	<a href="http://www.zakupki.gov.ru">www.zakupki.gov.ru</a>		
	Свой пример		
Официальные сайты субъектов РФ для размещения информации о размещении заказов	<a href="http://www.tender.mos.ru">www.tender.mos.ru</a>		
	<a href="http://www.altai-republic.ru">www.altai-republic.ru</a>		
	<a href="http://www.mineconom.ru">www.mineconom.ru</a>		
	<a href="http://www.gz-spb.ru">www.gz-spb.ru</a>		
	Свой пример		
Официальные сайты муниципальных образований	<a href="http://www.kurgan-city.ru">www.kurgan-city.ru</a>		
	<a href="http://www.budgorod.ru">www.budgorod.ru</a>		
	<a href="http://www.vlc.ru/links.htm">www.vlc.ru/links.htm</a>		
	Свой пример		
Самостоятельные сайты по госзакупкам	<a href="http://www.bob.ru">www.bob.ru</a> , <a href="http://www.gostorgi.ru">www.gostorgi.ru</a>		
	Свой пример		
Сайты, на которых проводятся электронные аукционы	<a href="http://www.goszskaznso.ru">www.goszskaznso.ru</a>		
	<a href="http://www.agzrt.ru">www.agzrt.ru</a>		
	Свой пример		

Сайты, на которых проводятся котировки	www.gz- spb.ruwww.set.cuban.ru		
	Свой пример		

**Примерные задания для проведения промежуточной аттестации по дисциплине  
Список вопросов к зачету**

***РО-1 ИД-1 (ОПК-6) умеет составлять финансовый план организации; налаживать, поддерживать и контролировать осуществление финансовых взаимоотношений с организациями, органами государственной власти и местного самоуправления***

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

***РО-2 ИД-2 (ОПК-6) использовать программных продуктов, предназначенных для сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения задач бизнес-планирования, а также для расчета соответствующих показателей***

12. Методы планирования и прогнозирования
13. Информационное обеспечение планирования
14. Плановые показатели, нормы и нормативы
15. Понятие бизнес-идеи

***РО-2 ИД-1 (ОПК-6) умеет использовать финансовое планирование, составления и оформления финансового плана организации; навыками налаживания и поддержания необходимых финансовых взаимоотношений с организациями, органами государственной власти и местного самоуправления***

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

***РО-1 ИД-2 (ОПК-6) осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения задач бизнес-планирования; пользоваться программными продуктами, предназначенными для подобной работы;***

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

### **6.3. Шкала оценивания результатов промежуточной аттестации и критерии выставления оценок**

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

#### **Зачет. Критерии выставления оценок**

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, исключая 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.

В случае, когда для проведения промежуточной аттестации в форме тестирования используется шкала, включающая оценки «зачтено» и «не зачтено», то

«Зачтено» обучающиеся получают в том случае, если верные ответы составляют от 50% до 100% от общего количества

«Не зачтено» обучающиеся получают в том случае, если верные ответы на тест составляют менее 50 %.

## **7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины**

### **Основная литература:**

1. Орлова, П. И. Бизнес-планирование : учебник для бакалавров / П. И. Орлова ; под редакцией М. И. Глуховой. — 4-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2021. — 285 с. — ISBN 978-5-394-04354-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/102270.html>

### **Дополнительная 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.

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.

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

1. <http://biblioclub.ru/> – электронная библиотечная система «Университетская библиотека Онлайн»
2. <http://www.iprbookshop.ru/> – электронная библиотечная система IPR BOOKS

### **9. Лицензионное программное обеспечение**

- MS Windows 7 Профессиональная
- MS Windows 10 Pro
- MS Office 2010
- MS Office 2016

### **10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

В зависимости от вида проводимых учебных занятий и форм осуществления образовательной деятельности по соответствующей образовательной программе используется следующее материально-техническое обеспечение дисциплины:

- учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа (укомплектованные специализированной мебелью и оборудованные техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории, а также имеющие наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочим программам дисциплин);
- учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа (с типовым оборудованием, обеспечивающим применение современных информационных технологий, и наглядными пособиями);
- специальные помещения для проведения занятий по дисциплине (в т.ч. лаборатории, оснащенные лабораторным оборудованием, в зависимости от степени сложности);
- компьютерные классы с демонстрационно-обучающими и обучающе-контролирующими возможностями, доступом к базам данных и Интернет;
- кабинет для занятий по иностранному языку (оснащенный лингафонным оборудованием);
- учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций;

- учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации;
- помещения для самостоятельной работы обучающихся (оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации);
- библиотека (имеющая читальные залы и рабочие места для обучающихся, 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. При необходимости обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечиваются печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.