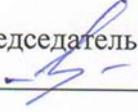


МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«ТЮМЕНСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ

Председатель КСН

Ю.В. Ваганов

«30» 08. 2021

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины/модуля: Управление предпринимательской
деятельностью и бизнес планирование

(наименование дисциплины)

направление подготовки/специальность: 21.03.01

(код, наименование)

направленность/специализация: Нефтегазовое дело

(наименование)

профиль: _____

- 1 «Бурение нефтяных и газовых скважин»
- 2 «Строительство и обслуживание систем транспорта, хранения и сбыта углеводородов»
- 3 «Эксплуатация и обслуживание объектов добычи нефти»

форма обучения: очная, очно-заочная

(очная, очно-заочная)

Рабочая программа разработана в соответствии с утвержденным учебным планом и требованиями ОПОП 21.03.01 Нефтегазовое дело к результатам освоения дисциплины/модуля

Рабочая программа рассмотрена
на заседании кафедры естественно-научных и гуманитарных дисциплин
Протокол № 1 от 30.08.2021 г.

Заведующий кафедрой ЕНГД  Л.К. Иляшенко

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий выпускающей кафедрой НД  Р.Д. Татлыев
30.08.2021 г.

Рабочую программу разработал:

Н.В. Каменец, доцент кафедры ЕНГД, к.э.н.
(И.О. Фамилия, должность, ученая степень, ученое звание)


(подпись)

1. Цели и задачи освоения дисциплины/модуля

Целью дисциплины является получение обучающимися необходимых теоретических знаний о сущности предпринимательства и его роли в национальной экономике, а также практических навыков в области управления предпринимательской деятельностью и формирования бизнес-плана деятельности предприятия.

К основным задачам изучения дисциплины относятся: ознакомление обучающихся с основными теоретико-методическими подходами в области управления предпринимательством и планирования бизнеса, обобщение передового отечественного и зарубежного опыта бизнес-планирования; приобретение навыков оценки бизнес-идеи и её соответствия стратегии бизнес-планирования; получение знаний и приобретение навыков анализа потенциала предприятия и его внешнего окружения; формирование навыков разработки стратегии бизнеса и использования бизнес-плана для планирования и контроля деятельности организации; овладение технологией разработки основных разделов бизнес плана.

2. Место дисциплины/модуля в структуре ОПОП ВО

Дисциплина относится к дисциплинам обязательной части учебного плана.

Необходимыми условиями для освоения дисциплины/модуля являются: знание математического инструментария, умения включаться в переговоры относительно процедур совместной деятельности, задач, способов командной работы, владение навыками сбора информации о объекте или явлении.

Содержание дисциплины является логическим продолжением содержания дисциплины основы проектной деятельности и служит основой для освоения дисциплин/ модулей: основы принятия управленческих решений.

3. Результаты обучения по дисциплине/модулю

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Таблица 3.1

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции (ИДК)	Код и наименование результата обучения по дисциплине
УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.1 Идентификация профильных задач профессиональной деятельности	Знать: УК-2.31 - основные цели и задачи взаимодействия участников в процессе управления предпринимательской деятельностью и бизнес-планирования
		Уметь: УК-2.У1 - формулировать основные цели и задачи участников предпринимательской деятельности в процессе бизнес-планирования
		Владеть: УК-2.В1-навыками декомпозиции дерева целей и задач в процессе бизнес-планирования и их распределения между участниками предпринимательской деятельности
	УК-2.2 Представление поставленной задачи в виде конкретных заданий	Знать: УК-2.32- основные этапы бизнес-планирования, содержание и степень детализации отдельных разделов бизнес-плана
		Уметь: УК-2.У2- структурировать основные этапы бизнес-планирования, разрабатывать содержание и проводить детализацию отдельных разделов бизнес-плана
		Владеть: УК-2.В2-навыками разработки разделов бизнес-плана с учетом особенностей конкретного бизнес-проекта

	УК-2.3 Определение потребности в ресурсах для решения задач профессиональной деятельности	Знать: УК-2.33 - состав необходимых ресурсов и затрат на реализацию бизнес-проекта, его финансовое обеспечение
		Уметь: УК-2.У3 - определять потребность в производственных ресурсах для реализации бизнес-проекта, источники его финансового обеспечения
		Владеть: УК-2.В3 - навыками расчета потребности в производственных ресурсах в соответствии с целью реализации бизнес-проекта и его профилем, способами оценки его финансовой состоятельности
	УК-2.4 Выбор правовых и нормативно-технических документов, применяемых для решения заданий профессиональной деятельности	Знать: УК-2.34 - методические основы и нормативные документы, используемые в бизнес-планировании
Уметь: УК-2.У4 - корректно применять правовые и нормативно-технические документы в процессе осуществления предпринимательской деятельности и формировании разделов бизнес-плана		
Владеть: УК-2.В4 - навыками адекватного применения нормативно-правовой базы и технической документации, сопровождающей бизнес-проект в контексте его структурно-содержательной части		
УК-9. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-9.1 Понимает основные законы и закономерности функционирования экономики, необходимые для решения профессиональных задач	Знать: УК-9.31 - основные законы и закономерности функционирования экономики, необходимые в процессе управления предпринимательской деятельностью
		Уметь: УК-9.У1 - выявлять факторы, оказывающие существенное влияние на бизнес
		Владеть: УК-9.В1 - навыками управления предпринимательской деятельностью в современных экономических условиях
	УК-9.2 Применяет экономические знания при выполнении практических задач; принимает обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	Знать: УК-9.32 - типы предприятий по различным классификационным признакам
		Уметь: УК-9.У2 - обосновывать конкурентные преимущества типов предприятий
		Владеть: УК-9.В2 - навыками самостоятельного сравнительного анализа эффективности разных типов организаций
	УК-9.3 Способен использовать основные положения и методы экономических наук при решении профессиональных задач	Знать: УК-9.33 - основные формы сотрудничества предпринимательства в нефтегазовой сфере деятельности и её среду;
		Уметь: УК-9.У3 - самостоятельно проводить предварительную оценку бизнеса
		Владеть: УК-9.В3 - способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей её достижения
ОПК-2. Способен участвовать в проектировании технических объектов, систем и технологических процессов с учетом экономических, экологических,	ОПК-2.2 Определение потребности в промышленном материале, необходимом для составления рабочих проектов.	Знать: ОПК-2.32 - номенклатуру и характер материалов, необходимых для составления рабочей документации по бизнес-проектам в сфере производственного предпринимательства
		Уметь: ОПК-2.У2 - применять методы определения потребности в материалах разного рода, включая промышленный материал,

социальных и других ограничений.		необходимых для разработки рабочих проектов Владеть: ОПК-2.В2 - навыками расчета необходимого количества материалов разного рода, включая промышленный материал, необходимых для разработки рабочих проектов
	ОПК-2.3 Осуществление работ в контакте с супервайзером	Знать: ОПК-2.33 - виды и состав основных работ, реализуемых в контакте со службами супервайзинга
		Уметь: ОПК-2.У3 - способен к производственному кооперированию и контролю производственного процесса Владеть: ОПК-2.В3 - навыками организация координирования и взаимодействия служб и подразделений фирмы
ОПК-3. Способен участвовать в управлении профессиональной деятельностью, используя знания в области проектного менеджмента	ОПК-3.1 Определение потребности производственного подразделения в материально-технических и трудовых ресурсах.	Знать: ОПК-3.31 - виды материально-технических и трудовых ресурсов в разрезе категорий и профессиональных характеристик в процессе осуществления бизнес-плана
		Уметь: ОПК-3.У1 - применять методы расчета потребности в материально-технических ресурсах, производственных мощностях, численности трудовых ресурсов Владеть: ОПК-3.В1-навыками расчета потребности в материально-технических ресурсах, производственных мощностях, численности персонала для реализации производственной программы в рамках бизнес-планирования
	ОПК-3.3 Использование возможности выполнения основных обязанностей с элементами предпринимательства и осуществления предпринимательской деятельности на вверенном объекте и ее законодательное регулирование	Знать: ОПК-3.33 - функциональные обязанности, включая методы оценки среды функционирования предприятия для осуществления производственного предпринимательства на вверенном объекте, организационно-правовые формы осуществления предпринимательской деятельности и регулирующие ее законодательные и нормативно-правовые акты
		Уметь: ОПК-3.У3 - осуществлять свои функциональные обязанности с элементами предпринимательства, обеспечивающие успешную работу в коллективе, основанные на использовании нормативно правовых основ регулирования предпринимательской деятельности в производственной сфере Владеть: ОПК-3.В3 - навыками расчета потребности в материально-технических и трудовых ресурсах, включая производственные мощности, оборотные средства, численность персонала при условии нормативно-правового регулирования предпринимательской деятельности
ОПК-7. Способен анализировать, составлять и применять техническую документацию, связанную с профессиональной деятельностью, в соответствии с действующими нормативными правовыми актами.	ОПК-7.2 Представление информации об объекте нефтегазового производства по результатам чтения проектно-сметной документации	Знать: ОПК-7.32 - состав проектно-сметной документации, входящей в бизнес-план, финансовой отчетности по бизнес-проекту, основные риски в бизнес-планировании и меры по их снижению, способы презентации бизнес-плана, в том числе в области производственного предпринимательства в нефтегазовой сфере
		Уметь: ОПК-7.У2 - использовать проектно-сметную документацию, финансовую отчетность, экспертные методы оценки реалистичности бизнес-плана для оформления презентации результатов по конкретному объекту, в том числе в области производственного предпринимательства в нефтегазовой сфере Владеть:

		ОПК-7.В2 - навыками систематизации информации в бизнес-планировании для принятия управленческих решений, методами интерпретации полученных аналитических материалов, компьютерными технологиями при оформлении и презентации бизнес-плана
--	--	---

4. Объем дисциплины/модуля

Общий объем дисциплины 3 зачетных единицы, 108 часов.

Таблица 4.1.

Форма обучения	Курс/ семестр	Аудиторные занятия/контактная работа, час.			Самостоятельная работа, час.	Форма промежуточной аттестации
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия		
Очная	3/5	17	34	0	57	экзамен
Очно- заочная	3/6	14	30	0	64	экзамен

5. Структура и содержание дисциплины/модуля

5.1. Структура дисциплины/модуля.

очная форма обучения (ОФО)

Таблица 5.1.1

№ п/п	Структура дисциплины/модуля		Аудиторные занятия, час.			СРС, час.	Всего, час.	Код ИДК	Оценочные средства
	Номер раздела	Наименование раздела	Л.	Пр.	Лаб.				
1	1	Управление в предпринимательской деятельности	3	4	0	4,6	11,6	УК-2.1 УК-9.1 УК-9.2 УК-9.3 ОПК-3.3	Тест, дискуссия
2	2	Бизнес-план в системе управления предприятием	3	4	0	4,6	11,6	УК-2.2 ОПК-3.1	дискуссия
3	3	Методика разработки основных разделов бизнес-плана	9	14	0	16,1	39,1	УК-2.3 УК-2.4 ОПК-2.2 ОПК-2.3	Тест, задачи
4	4	Презентация и экспертиза бизнес-плана	2	12	0	4,7	18,7	ОПК-7.2	Тест
5	Экзамен		-	-	-	27	27	УК-2.1, УК-2.2, УК-2.3, УК-2.4, УК-9.1 УК-9.2 УК-9.3 ОПК-2.2, ОПК-2.3, ОПК-3.1, ОПК-3.3, ОПК-7.2	Вопросы к экзамену
Итого:			17	34	-	57	108		

очно-заочная форма обучения (ОЗФО)

Таблица 5.1.3

№ п/п	Структура дисциплины/модуля	Аудиторные занятия, час.	СРС, час.	Всего, час.	Код ИДК	Оценочные средства
----------	-----------------------------	-----------------------------	--------------	----------------	---------	-----------------------

	Номер раздела	Наименование раздела	Л.	Пр.	Лаб.				
1	1	Управление в предпринимательской деятельности	1,5	4,6	0	4	10,1	УК-2.1 УК-9.1 УК-9.2 УК-9.3 ОПК-3.3	Тест, дискуссия
2	2	Бизнес-план в системе управления предприятием	2	4,6	0	4,2	10,8	УК-2.2 ОПК-3.1	дискуссия
3	3	Методика разработки основных разделов бизнес-плана	9,5	16,1	0	15,4	41	УК-2.3 УК-2.4 ОПК-2.2 ОПК-2.3	Тест, задачи
4	4	Презентация и экспертиза бизнес-плана	1	4,7	0	4,4	10,1	ОПК-7.2	Тест
5	Экзамен		-	-	-	36	36	УК-2.1, УК-2.2, УК-2.3, УК-2.4, УК-9.1 УК-9.2 УК-9.3 ОПК-2.2, ОПК-2.3, ОПК-3.1, ОПК-3.3, ОПК-7.2	Вопросы к экзамену
Итого:			14	30	-	64	108	-	-

5.2. Содержание дисциплины.

5.2.1. Содержание разделов дисциплины (дидактические единицы).

Раздел 1. «Управление в предпринимательской деятельности»

Тема 1. Предпринимательство как особая форма экономической активности.

Цели и задачи курса «Управление предпринимательской деятельностью и бизнес-планирование». Необходимость управления предпринимательской деятельностью в современных экономических условиях. Содержание предпринимательской деятельности. Развитие подходов к изучению предпринимательской деятельности. Субъекты и объекты предпринимательской деятельности.

Тема 2. Виды и форма предпринимательства.

Производительная и посредническая предпринимательская деятельность. Формы производительной предпринимательской деятельности. Формы и виды посреднической предпринимательской деятельности. Предпринимательство в финансовой сфере. Основные организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.

Раздел 2. «Бизнес-план в системе управления предприятием».

Тема 3. Теоретические основы бизнес-планирования.

Цель и задачи разработки бизнес-плана. Особенности бизнес-плана в зависимости от целей его формирования. Субъекты, функции и принципы бизнес-планирования. Задачи участников процесса бизнес-планирования. Последовательность составления и проверки бизнес-плана.

Тема 4. Типология и структура бизнес-планов.

Бизнес-модель как концептуальная основа бизнес плана. Классификация бизнес-планов. Основные факторы, влияющие на структуру, содержание и степень детализации отдельных разделов бизнес-плана. Структура бизнес-планов по объектам бизнеса.

Раздел 3. «Методика разработки основных разделов бизнес-плана».

Тема 5. Общая структура и краткое содержание бизнес-плана. Резюме.

Титульный лист бизнес-плана. Оглавление. Резюме. Краткое содержание. Важность резюме. Уникальность бизнеса. Планируемая стратегия фирмы: вход на рынок или его развитие через анализ факторов, условий, слабых мест в действиях конкурентов. Особенности структуры резюме бизнес-плана нового и действующего бизнеса. Примерная форма резюме.

Тема 6. Описание предприятия и отрасли.

Общее описание предприятия. Анализ отрасли: специфика отрасли, технологическая изменчивость, наукоемкость, капиталоемкость, ресурсоемкость, степень монополизма. Цели компании, их соответствие выбранной конкурентной стратегии. Комплексный анализ среды функционирования предприятия.

Тема 7. Описание продукции (услуг).

Потребности, удовлетворяемые товаром. Показатели качества и их основные характеристики. Экономические показатели, соответствие современному дизайну, формы изделия его функциям. Сравнительные характеристики с товарами-аналогами. Патентная защищенность. Показатели экспорта и его возможности. Основные направления совершенствования продукции (услуг). Возможные ключевые факторы успеха.

Тема 8. План маркетинга.

Исследование и анализ рынка: определение типа рынка и рыночной структуры, отбор целевых сегментов и позиционирование рынка, прогноз объема продаж, оценка конкурентоспособности предприятия и его конкурентных преимуществ. План маркетинговых действий на рынке: формирование стратегии маркетинга, определение товарной политики. Ценовая политика и стратегия, основные методы ценообразования. Сбытовая политика и бюджет маркетинга.

Тема 9. Производственный план.

Особенности технологии производства продукции предприятия. Производственное кооперирование, и контроль производственного процесса. Планирование производственной программы выпуска и реализации продукции (услуг), производственные мощности и их развитие. Оценка потребности в долгосрочных активах и оборотных средствах. Определение прогнозной величины затрат на выполнение производственной программы.

Тема 10. Организационный план.

Организационная структура управления предприятия. Организация координирования и взаимодействия служб и подразделений фирмы. Сведения об автоматизации системы управления. Ключевой управленческий персонал, его характеристика. Необходимая численность и структура кадров исходя из потребностей производства, системы и формы оплаты труда, способы мотивации трудовой деятельности, режим труда и отдыха. Кадровая политика фирмы.

Тема 11. Финансовый план. Риски и гарантии.

Финансово-экономические результаты деятельности предприятия: финансовая отчетность предприятия; анализ финансово-экономического состояния предприятия. Планирование основных финансовых показателей (подготовка плановых документов): прогноз баланса активов и пассивов предприятия; прогноз прибылей и убытков; прогноз движения денежных средств; финансовая оценка проекта; прогноз запаса финансовой прочности. Основные риски в бизнес-планировании и меры по их снижению.

Раздел 4. «Презентация и экспертиза бизнес-плана»

Тема 12. Основные формы представления бизнес-плана.

Обзор возможных форм представления бизнес-плана. Используемые информационные и компьютерные технологии при оформлении и презентации бизнес-плана.

Тема 13. Аудит бизнес-плана.

Оценка реалистичности представленного проекта. Оценка соответствия действительности представленной в проекте исходной информации. Экспертиза основных разделов бизнес-плана. Оценка планируемых издержек и цен. Возможности выполнения плана по выплате кредита.

5.2.2. Содержание дисциплины по видам учебных занятий.

Лекционные занятия

Таблица 5.2.1

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем, час.		Тема лекции
		ОФО	ОЗФО	
1	1	1,5	0,5	Предпринимательство как особая форма экономической активности
2	1	1,5	1	Виды и форма предпринимательства
3	2	1,5	1	Теоретические основы бизнес-планирования
4	2	1,5	1	Типология и структура бизнес-планов
5	3	1	1	Общая структура и краткое содержание бизнес-плана. Резюме.
6	3	1	1	Описание предприятия и отрасли
7	3	1	1	Описание продукции (услуг)
8	3	1,5	2	План маркетинга
9	3	1,5	2	Производственный план
10	3	1,5	1,25	Организационный план
11	3	1,5	1,25	Финансовый план. Риски и гарантии
12	4	1	0,5	Основные формы представления бизнес-плана
13	4	1	0,5	Аудит бизнес-плана
Итого:		17	14	-

Практические занятия

Таблица 5.2.2

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем, час.		Тема практического занятия
		ОФО	ОЗФО	
1	1	2	2,3	Предпринимательство как особая форма экономической активности
2	1	2	2,3	Виды и форма предпринимательства
3	2	2	2,3	Теоретические основы бизнес-планирования
4	2	2	2,3	Типология и структура бизнес-планов
5	3	2	2,3	Общая структура и краткое содержание бизнес-плана. Резюме.
6	3	2	2,3	Описание предприятия и отрасли
7	3	2	2,3	Описание продукции (услуг)
8	3	2	2,3	План маркетинга
9	3	2	2,3	Производственный план
10	3	2	2,3	Организационный план
11	3	2	2,3	Финансовый план. Риски и гарантии
12	4	6	2,3	Основные формы представления бизнес-плана
13	4	6	2,4	Аудит бизнес-плана
Итого:		34	30	-

Лабораторные работы

Лабораторные занятия учебным планом не предусмотрены.

Самостоятельная работа студента

Таблица 5.2.3

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем, час.		Тема	Вид СРС
		ОФО	ОЗФО		
1	1	2,3	2	Предпринимательство как особая форма экономической активности	Подготовка к практическому занятию (подготовка к тестированию и

					дискуссии)
2	1	2,3	2	Виды и форма предпринимательства	Подготовка к практическому занятию (подготовка к дискуссии и тестированию)
3	2	2,3	2	Теоретические основы бизнес-планирования	Подготовка к практическому занятию (подготовка к дискуссии)
4	2	2,3	2,2	Типология и структура бизнес-планов	Подготовка к практическому занятию (подготовка к дискуссии)
5	3	2,3	2,2	Общая структура и краткое содержание бизнес-плана. Резюме.	Подготовка к практическому занятию (подготовка к тестированию)
6	3	2,3	2,2	Описание предприятия и отрасли	Подготовка к практическому занятию (подготовка к решению задач)
7	3	2,3	2,2	Описание продукции (услуг)	Подготовка к практическому занятию (подготовка к решению задач)
8	3	2,3	2,2	План маркетинга	Подготовка к практическому занятию (подготовка к решению задач)
9	3	2,3	2,2	Производственный план	Подготовка к практическому занятию (подготовка к решению задач)
10	3	2,3	2,2	Организационный план	Подготовка к практическому занятию (подготовка к решению задач)
11	3	2,3	2,2	Финансовый план. Риски и гарантии	Подготовка к практическому занятию (подготовка к решению задач)
12	4	2,3	2,2	Основные формы представления бизнес-плана	Подготовка к практическому занятию (подготовка к тестированию)
13	4	2,4	2,2	Аудит бизнес-плана	Подготовка к практическому занятию (подготовка к тестированию)
14	1-4	27	36	-	Подготовка к экзамену
Итого:		57	64		

5.2.3. Преподавание дисциплины/модуля ведется с применением следующих традиционных и интерактивных видов образовательных технологий:

- лекция: лекция-беседа;
- практические работы: индивидуальная работа, семинар-дискуссия.

6. Тематика курсовых работ/проектов

Курсовые работы/проекты учебным планом не предусмотрены.

7. Контрольные работы

Контрольные работы учебным планом не предусмотрены.

8. Оценка результатов освоения дисциплины

8.1. Критерии оценивания степени полноты и качества освоения компетенций в соответствии с планируемыми результатами обучения приведены в Приложении 1.

8.2. Рейтинговая система оценивания степени полноты и качества освоения компетенций обучающихся очной формы обучения представлена в таблице 8.1.

Таблица 8.1

№ п/п	Виды мероприятий в рамках текущего контроля	Количество баллов
1 текущая аттестация		
1	Участие в дискуссии по темам: «Предпринимательство как особая форма экономической активности», «Виды и форма предпринимательства», «Теоретические основы бизнес-планирования», Типология и структура бизнес-планов»	0-20
2	Тестирование по темам: «Предпринимательство как особая форма экономической активности», «Виды и форма предпринимательства»	0-10
	ИТОГО за первую текущую аттестацию	0-30
2 текущая аттестация		
1	Решение задач по темам: «Описание предприятия и отрасли», «Описание продукции (услуг)», «План маркетинга»	0-15
2	Тестирование по теме: «Общая структура и краткое содержание бизнес-плана. Резюме»	0-15
	ИТОГО за вторую текущую аттестацию	0-30
3 текущая аттестация		
1	Решение задач по темам: «Производственный план», «Организационный план», «Финансовый план. Риски и гарантии»	0-15
2	Тестирование по темам: «Основные формы представления бизнес-плана», «Аудит бизнес-плана»	0-25
	ИТОГО за третью текущую аттестацию	0-40
	ВСЕГО	0-100

8.3. Рейтинговая система оценивания степени полноты и качества освоения компетенций обучающихся очной-заочной формы обучения представлена в таблице 8.2.

Таблица 8.2

№ п/п	Виды мероприятий в рамках текущего контроля	Количество баллов
1 текущая аттестация		
1	Участие в дискуссии по темам: «Предпринимательство как особая форма экономической активности», «Виды и форма предпринимательства», «Теоретические основы бизнес-планирования», Типология и структура бизнес-планов»	0-20
2	Тестирование по темам: «Предпринимательство как особая форма экономической активности», «Виды и форма предпринимательства»	0-10
	ИТОГО за первую текущую аттестацию	0-30
2 текущая аттестация		
1	Решение задач по темам: «Описание предприятия и отрасли», «Описание продукции (услуг)», «План маркетинга»	0-15
2	Тестирование по теме: «Общая структура и краткое содержание бизнес-плана. Резюме»	0-15
	ИТОГО за вторую текущую аттестацию	0-30
3 текущая аттестация		
1	Решение задач по темам: «Производственный план», «Организационный план», «Финансовый план. Риски и гарантии»	0-15
2	Тестирование по темам: «Основные формы представления бизнес-плана», «Аудит бизнес-плана»	0-25
	ИТОГО за третью текущую аттестацию	0-40
	ВСЕГО	0-100

9. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

9.1. Перечень рекомендуемой литературы представлен в Приложении 2.

9.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

Наименование документа с указанием реквизитов	Срок действия документа
Электронный каталог/Электронная библиотека Тюменского индустриального университета http://webirbis.tsogu.ru/	
Договор №09-16/19 от 18.10.2019 взаимного оказания услуг двухстороннего доступа к ресурсам научно-технической библиотеки ФГАОУ ВО РГУ Нефти и газа (НИУ) им. И.М. Губкина и ФГБОУ ВО «ТИУ» http://elib.gubkin.ru/	С 18.10.2019 по 16.10.2021
Договор №09-11/21 от 14.10.2021 взаимного оказания услуг двухстороннего доступа к ресурсам научно-технической библиотеки ФГАОУ ВО РГУ Нефти и газа (НИУ) им. И.М. Губкина и ФГБОУ ВО «ТИУ» http://elib.gubkin.ru/	С 14.10.2021 по 13.10.2022
Договор № Б124/2019/09-20/2019 от 20.12.2019 на оказание услуг по предоставлению двустороннего доступа к ресурсам научно-технической библиотеки ФГБОУ ВО «УГНТУ» и ФГБОУ ВО «Тюменский индустриальный университет» http://bibl.rusoil.net	С 20.12.2019 по 18.12.2021
Договор № 09-19/2019 от 12.12.2019 на оказание услуг двустороннего доступа к ресурсам научно-технической библиотеки ФГБОУ ВО «УГТУ» и ФГБОУ ВО «Тюменский индустриальный университет» http://lib.ugtu.net/books	С 12.12.2019 по 10.12.2021
Договор №6631 – 20 от 29.12.2020 на оказание услуг по предоставлению доступа к ресурсам базы данных «Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU» (эл.подписи)	с 01.01.2021 по 31.12.2021
Гражданско-правовой договор №8232 от 18.08.2021 на оказание услуг по предоставлению доступа к электронным экземплярам произведений научного, учебного характера между ФГБОУ ВО «Тюменский индустриальный университет» и ООО «ЭБС ЛАНЬ» www.e.lanbook.ru	с 01.09.2021 по 31.08.2022
Гражданско-правовой договор №7506 от 20.08.2021 на оказание услуг по предоставлению доступа к ЭБС между ФГБОУ ВО «Тюменский индустриальный университет» и ООО «Издательство ЛАНЬ» www.e.lanbook.com	с 01.09.2021 по 31.08.2022
Гражданско-правовой договор №7508 от 23.08.2021 с ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» на оказание услуг по предоставлению доступа к образовательной платформе между ФГБОУ ВО «Тюменский индустриальный университет» и ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» www.urait.ru	с 01.09.2021 по 31.08.2022
Гражданско-правовой договор № 7503 от 17.08.2021 на предоставление доступа к базе данных Консультант студента «Электронная библиотека технического ВУЗа» между ФГБОУ ВО «Тюменский индустриальный университет» и ООО «Политехресурс» http://www.studentlibrary.ru	с 01.09.2021 по 31.08.2022
Гражданско-правовой договор №7507 от 26.08.2021 ООО «КноРус медиа» на оказание услуг по предоставлению доступа к электронно-библиотечной системе ВООК.ru https://www.book.ru	С 01.09.2021 по 31.08.2022
Договор №7505 от 16.08.2021 на предоставление доступа к электронно-библиотечной системе «IPRbooks» между ФГБОУ ВО «Тюменский индустриальный университет» и ООО Компанией «Ай Пи Ар Медиа» http://www.iprbookshop.ru/	С 01.09.2021 по 31.08.2022
Договор №101НЭБ/6258/09/17/2019 о подключении к Национальной электронной библиотеке и предоставлении доступа к объектам Национальной электронной библиотеки (через терминалы доступа)	С 29.10.2019 по 28.10.2024

1. Президент Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: - www.kremlin.ru (дата обращения: 27.08.2021).

2. Правительство Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: - www.government.ru (дата обращения: 27.08.2021).

3. Государственная Дума Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: - www.duma.gov.ru (дата обращения: 27.08.2021).

5. Министерство промышленности и торговли Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: - www.minpromtorg.gov.ru (дата обращения: 27.08.2021).

6. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: - www.economy.gov.ru (дата обращения: 27.08.2021).

7. Администрация Ханты-Мансийского автономного округа-Югры [Электронный ресурс]. Режим доступа: - www.admhmao.ru (дата обращения: 27.08.2021).

12. Министерство финансов РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: - www.minfin.ru (дата обращения: 27.08.2021).

13. Министерство энергетики Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: - <http://minenergo.gov.ru/> (дата обращения: 27.08.2021).

14. Административно-управленческий портал [Электронный ресурс]. Режим доступа: - www.aup.ru (дата обращения: 27.08.2021).

15. Центр стратегических разработок [Электронный ресурс]. Режим доступа: - www.csr.ru (дата обращения: 27.08.2021).

16. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: - www.cbr.ru (дата обращения: 27.08.2021).

17. Федеральная антимонопольная служба [Электронный ресурс]. Режим доступа: - www.fas.gov.ru (дата обращения: 27.08.2021).

9.3. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в т.ч. отечественного производства:

1. Microsoft Office Professional Plus (Договор № 6714-20 от 31.08.2020 до 31.08.2021, Договор №7810 от 14.09.2021 до 13.09.2022).

2. Microsoft Windows (Договор № 6714-20 от 31.08.2020 до 31.08.2021, Договор №7810 от 14.09.2021 до 13.09.2022).

10. Материально-техническое обеспечение дисциплины/модуля

Помещения для проведения всех видов работы, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимым оборудованием и техническими средствами обучения.

Таблица 10.1

№ п/п	Перечень оборудования, необходимого для освоения дисциплины/модуля	Перечень технических средств обучения, необходимых для освоения дисциплины/модуля (демонстрационное оборудование)
1	доска	Комплект мультимедийного оборудования: проектор, экран, компьютер, акустическая система. Локальная и корпоративная сеть

11. Методические указания по организации СРС

11.1. Методические указания по подготовке к практическим, лабораторным занятиям.

1 Введение

Методические указания к практическим занятиям дисциплины «Управление предпринимательской деятельностью и бизнес-планирование» представляют собой комплекс рекомендаций и разъяснений при усвоении основ управления предпринимательской деятельностью и формирования бизнес-плана деятельности предприятия.

Целью данных указаний является оказание помощи обучающимся в организации процесса подготовки к практическим занятиям.

Цель практических занятий – закрепление знаний полученных путём активного повторения материала лекций, развитие способности самостоятельно использовать полученные знания для выполнения определенных действий и для получения новых знаний и навыков.

Для подготовки к практическим занятиям необходимо повторить или изучить необходимый материал по конспектам или учебникам. Ниже представлены необходимые теоретические вопросы, которые помогут обучающимся в успешной подготовке к практическим занятиям.

2 Содержание практических занятий

Темы практических занятий с указанием объёма аудиторных часов на каждую тему представлены в таблице 1.

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Тема практического занятия
1	1	Предпринимательство как особая форма экономической активности
2	1	Виды и форма предпринимательства
3	2	Теоретические основы бизнес-планирования
4	2	Типология и структура бизнес-планов
5	3	Общая структура и краткое содержание бизнес-плана. Резюме.
6	3	Описание предприятия и отрасли
7	3	Описание продукции (услуг)
8	3	План маркетинга
9	3	Производственный план
10	3	Организационный план
11	3	Финансовый план. Риски и гарантии
12	4	Основные формы представления бизнес-плана
13	4	Аудит бизнес-плана

2.1 Практическая работа №1

Тема 1. Предпринимательство как особая форма экономической активности.

Задание к практической работе:

1. *Тестирование. Внимательно прочитайте текст и выберите один или несколько верных ответов:*

1. Динамический активный элемент бизнеса; является инициативой самостоятельной деятельности, осуществляемой на свой риск и под свою имущественную ответственность гражданами, или объединением граждан, по производству продукции, выполнению работ и оказанию услуг с целью получения прибыли:

- а) предприятие
- б) фирма
- в) предпринимательство
- г) бизнес

2. Особый тип человеческой деятельности, ориентированный на успех, а следовательно, получение прибыли, предусматривает новаторство, как основное средство деятельности:

- а) предпринимательство как экономическая категория
- б) предпринимательство
- в) основы предпринимательской деятельности
- г) бизнес

3. К основным субъектам предпринимательства не относится:

- а) предприниматель
- б) группы лиц
- в) государство
- г) частные лица

4. К основным задачам, которые нужно решать в начале предпринимательской деятельности, не относятся:

- а) выбор местоположения фирмы
- б) отбор кадров
- в) выбор формы предпринимательской деятельности
- г) финансирование и инвестирование

5. Признаки, характеризующие юридические аспекты образования уставного фонда фирмы, статуса участника фирмы, регулирующие имущественные отношения между участниками и фирмой:

- а) организационно-управленческие
- б) финансово-экономические
- в) экономические
- г) правовые

2. *Участие в дискуссии. Изучение необходимого материала по конспектам или учебникам.*

Комплект вопросов для дискуссии:

1. Сущность, виды и функции современного предпринимательства.
2. Роль и значение предпринимательства в современной экономической системе.
3. Основные способы организации предприятия. Учредительные документы и их подготовка.
4. Сущность, функции и формы управления предприятием.
5. Организационно-правовые формы предприятий и их особенности.
6. Причины и основные риски в предпринимательстве.
7. Этапы и методы принятия управленческих решений предпринимателем.
8. Классификация субъектов и объектов предпринимательской деятельности.
9. Факторы, учитываемые при организации предпринимательской деятельности.
10. Планирование предпринимательской деятельности.

Цели работы:

1. Освоение основных понятий предпринимательства, как особой формы экономической активности
2. Приобретение практики самостоятельной работы по конспектам и учебникам.

Исходные теоретические положения

Предпринимательство – это особый вид экономической активности, которая основана на самостоятельной инициативе, ответственности и инновационной предпринимательской идее. Экономическая активность представляет собой форму участия индивида в общественном производстве и способ получения финансовых средств для обеспечения жизнедеятельности его самого и членов его семьи. Такой формой участия индивида в общественном производстве является одна функциональная общественная обязанность или их комбинация, когда он выступает в качестве: собственником каких-либо объектов. Недвижимости и т.д., приносящих ему постоянный и гарантированный доход; наёмного работника, продающего свою рабочую силу; индивидуального производителя; государственного или муниципального служащего; менеджера; пенсионера; учащегося или студента; безработного; занятого оборонно-охранной деятельностью; вовлечённого в экономически преступную деятельность. Предпринимательство выступает в качестве особого вида экономической активности, ибо его начальный этап связан, как правило, лишь с идеей – результатом мыслительной деятельности, впоследствии принимающей материализованную форму. Поведение людей, как известно, обостряется, когда они рискуют чем-то (имуществом, падением популярности, деньгами и т.д.). Предприниматели не всегда знают, продадут ли все свои товары и услуги и насколько выгодно. Они идут на риск: ведь такие же товары и услуги поступают на рынок и от других производителей. Это как раз и создаёт условия для возникновения такой деятельности, которая заставляет предпринимать что-то для того, чтобы процветать, развиваться. К важнейшим чертам предпринимательства, на наш взгляд следует отнести: самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов. Любой предприниматель свободен в принятии решения по тому или иному вопросу, естественно в рамках правовых форм; экономическую заинтересованность. Главная цель предпринимательства – получения максимально возможной прибыли. Вместе с тем. Преследуя свои сугубо личные интересы получения высокого дохода, предприниматель способствует и достижению общественного интереса; хозяйственный риск и ответственность. При любых самых выверенных расчётах неопределённость, риск остаются. Перечисленные важнейшие признаки предпринимательства взаимосвязаны и действуют одновременно.

Предпринимательство всегда связано с нововведениями. На эту сторону экономической деятельности обратили внимание Шумпетер и Маршалл. Если Шумпетер показал тождественность предпринимательства и нововведений, то Маршалл утверждал, что действительная роль предпринимателей (или изобретателей) в жизни общества состоит в том, что своим новшеством они не только создают новый порядок, но, что очень важно, ускоряют процессы, уже конструктивно созревающие в обществе. Представляется более правильной оценка предпринимателя, данная Шумпетером, как фигуры, решительно ломающей прежние формы производства и организации жизни общества, являющейся революционером в экономике, зачинателем социальной и политической революции. По представлению Шумпетера, предприниматель постоянно осуществляет «созидательное разрушение», являясь фигурой в экономическом развитии общества. Для формирования предпринимательства необходимы определённые условия: экономические, социальные, правовые и другие. Всё многообразие предпринимательской деятельности может быть классифицировано по различным признакам: виду деятельности, формам собственности, количеству собственников, организационно-правовым и организационно-экономическим формам, степени использования труда и др.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что следует понимать под «предпринимательством»?
2. Перечислите черты предпринимательства.
3. Какова главная цель предпринимательства?
4. Какие условия необходимы для формирования предпринимательства?
5. Перечислите признаки классификации предпринимательской деятельности.

2.2 Практическая работа №2

Тема 2. Виды и форма предпринимательства.

Задание к практической работе:

1. Тестирование. Внимательно прочитайте текст и выберите один или несколько верных ответов:

1. К основным формам экономической деятельности можно отнести:

- а) предпринимателя;
- б) домашнюю хозяйку;
- в) учителя в школе;
- г) верно все перечисленное.

2. Первоначальный уставный капитал АО это:

- а) сумма вкладов участников.
- б) сумма вкладов учредителей.
- в) стоимость акций участников.
- г) стоимость акций учредителей

3. Организационно-правовыми формами коммерческих организаций являются:

- а) хозяйственные товарищества;
- б) хозяйственные общества;
- в) государственные и унитарные муниципальные предприятия;
- г) производственные кооперативы;
- д) общественные организации;
- е) религиозные организации;
- ж) потребительские кооперативы

4. К хозяйственным обществам относятся:

- а) ООО;
- б) ОДО;
- в) НАО;
- г) ПАО;
- д) полное товарищество;
- е) товарищество на вере;

ж) производственный кооператив.

5.К правовой инфраструктуре бизнеса относят:

- а) законы и постановления;
- б) обычаи хозяйственного оборота;
- в) нормы деловой этики;
- г) все перечисленное верно.

2. *Участие в дискуссии. Изучение необходимого материала по конспектам или учебникам.*

Комплект вопросов для дискуссии:

1. Основные виды и формы предпринимательства.
2. Источники и методы поиска предпринимательских идей.
3. Ограничения и прекращение предпринимательской деятельности.
4. Малое предпринимательство и его место в рыночной экономике.
5. Цели, задачи и формы государственного регулирования предпринимательства.
6. Виды маркетинговой деятельности предпринимателя.
7. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в предпринимательстве.
8. Банкротство предприятий в предпринимательской деятельности, коммерческий риск и страхование.
9. Фирменный стиль в предпринимательской деятельности, его основные элементы и функции.
10. Методы и средства стимулирования работников, используемые в предпринимательской деятельности, оценка их эффективности.
11. Франчайзинг, его содержание и использование в предпринимательской деятельности.
12. Финансовая политика предпринимателя. Финансовое планирование.
13. Товарная политика предпринимателя. Закономерности создания нового товара.
14. Кредиты и платежеспособность предпринимателя.

Цели работы:

1. Сформировать представление о формах и видах предпринимательства.
2. Создать у обучающихся общее представление о организационно-правовых формах предпринимательской деятельности.

Исходные теоретические положения

Различают следующие виды предпринимательства: производственное, коммерческое, финансовое, консультативное.

Производственное предпринимательство - это такое, в котором осуществляется производство товаров, услуг, информации, духовных ценностей. Функция производства в этом виде предпринимательства - основная.

Коммерческое предпринимательство – это вид торгового бизнеса, связанного с реализацией товара, приобретенного у других лиц и направленного на получение дохода за счет выгодной для продавца продажи товара. Отличается, прежде всего, тем, что определяющую роль в нем играют товарно-денежные, товарно-обменные операции.

Финансовое предпринимательство - это специализированная область предпринимательской деятельности, характерной особенностью которой является то, что предметом купли-продажи выступают ценные бумаги, валютные ценности, национальные деньги и т.п.

Консультативное предпринимательство (консалтинг) - предпринимательская деятельность, сущность которой составляет консультирование производителей, продавцов, покупателей по обширному кругу юридических и экономических вопросов (финансы, создание и регистрация фирм, внешнеэкономические связи, исследование и прогнозирование товаров, ценных бумаг, инноваций), а также подготовка документов, необходимых при создании новых организаций и фирм.

К формам предпринимательства относят:

1. Индивидуальное – единоличному предпринимателю предоставлена полная самостоятельность, свобода и оперативность в руководстве предприятием.

2. Коллективное – товарищества (партнёрства), общества с ограниченной ответственностью, акционерные общества.

3. Корпоративные – в целях защиты общих коммерческих интересов и повышения эффективности капитала, предприятия различных организационно-правовых форм могут объединяться в ассоциации, концерны, межотраслевые и региональные союзы.

Вопросы для самоконтроля:

1. Перечислите виды предпринимательства.
2. Что следует понимать под коммерческим и производственным предпринимательством?
3. Охарактеризуйте финансовое и консультативное предпринимательство.
4. Перечислите формы предпринимательства.
5. Опишите индивидуальное, коллективное и корпоративное предпринимательство.

2.3 Практическая работа №3

Тема 3. Теоретические основы бизнес-планирования.

Задание к практической работе:

1. Участие в дискуссии. Изучение необходимого материала по конспектам или учебникам.

Комплект вопросов для дискуссии:

1. Дайте определение бизнес-плана. Какова роль бизнес-плана в современном предпринимательстве? В чем отличие бизнес-плана от других плановых документов?
2. Перечислите основных участников процесса бизнес-планирования.
3. В чем преимущества разработки бизнес-плана силами работников предприятия?
4. Каковы основные недостатки подготовки бизнес-плана специализированной фирмой?
5. На каких принципах основан процесс бизнес-планирования?
6. По каким направлениям осуществляется классификация бизнес-планов?
7. Типология бизнес-планов по объектам бизнеса.
8. Какие факторы определяют объем, состав и структуру бизнес-плана?
9. Перечислите основные разделы бизнес-плана. Опишите схему организации процесса бизнес-планирования.

Цели работы:

1. Освоение сущности бизнес-планирования.
2. Закрепить последовательность составления и проверки бизнес-плана.

Исходные теоретические положения

Бизнес-план - это программа деятельности организации по реализации какого-либо дела. Он содержит сведения о фирме, товаре, его производстве, рынке сбыта, а также финансовую и организационную части. Процессы планирования охватывают следующие фазы: формулирование проблемы; решение проблемы; исполнение; контроль и обеспечение исполнения решения. Иногда дается более детализированное представление о фазах планирования, таких как: разработка целей; постановка проблем; поиск альтернатив; прогнозирование; определение плановых показателей; расчет фактических показателей; сравнение фактических и плановых показателей; анализ отклонений; принятие мер по корректировке. Бизнес-планирование - это творческий процесс, требующий профессионализма и искусства. В процессе бизнес-планирования представляется важным соблюдение следующих основных принципов: единства; участия; непрерывности; гибкости; точности; адекватности; комплексности; многовариантности; итеративности. Существуют два основных подхода к разработке бизнес-плана. Первый заключается в том, что бизнес-план составляется наемной группой специалистов, а инициаторы проекта участвуют в нем посредством подготовки исходных данных. Другой подход проявляется тогда, когда инициаторы проекта сами разрабатывают бизнес-план, а методические рекомендации получают у специалистов, в частности у возможных инвесторов. Для российской практики второй подход является наиболее правильным. Инициаторы проекта обычно являются специалистами в производственных вопросах, но, как правило, довольно слабо разбираются в тонкостях финансового обеспечения проекта и сбыта продукции. Эти вопросы разрабатывают наемные специалисты.

Вопросы для самоконтроля:

1. Дайте определение понятию «бизнес-план».
2. Перечислите фазы планирования.
3. Что следует понимать под бизнес-планированием?
4. Опишите принципы бизнес-планирования.
5. Охарактеризуйте подходы к разработке бизнес-плана.

2.4 Практическая работа №4

Тема 4. Типология и структура бизнес-планов.

Задание к практической работе:

1. Участие в дискуссии. Изучение необходимого материала по конспектам или учебникам.

Комплект вопросов для дискуссии:

1. Опишите структуру раздела бизнес-плана «Описание предприятия и отрасли».
2. Что такое концепция бизнеса или резюме? Каков порядок оформления резюме? Может ли резюме использоваться как рекламный документ?
3. Каково влияние концепции жизненного цикла товара на выбор ценовой стратегии? Что включает в себя ценовая тактика?
4. Раскройте сущность методов ценообразования. В чем заключается рыночное страхование цен?
5. Перечислите известные вам приемы стимулирования сбыта в зависимости от типа целевой аудитории. Какие обстоятельства следует учитывать при выборе торгового посредника?
6. Какова последовательность изложения материала в разделе бизнес-плана «План производства»?
7. Как обосновывается в бизнес-плане производственная программа? Укажите порядок отражения в бизнес-плане потребности в ресурсах.
8. Какова последовательность изложения материала в разделе бизнес-плана «Организационный план»?
9. Какая информация приводится в бизнес-плане при характеристике ключевого управленческого персонала и характеристике кадровой политики фирмы?
10. Какая информация приводится в подразделе «Правовое обеспечение деятельности фирмы»?
11. Опишите порядок изложения материала в разделе бизнес-плана «Финансовый план».
12. По каким направлениям выполняется анализ финансового состояния предприятия?
13. В чем заключается финансовая оценка проекта? Как определяются критический объем продаж и запас финансовой прочности?
14. Что понимается под риском? Какие основные виды рисков присущи бизнес-проекту?
15. Какие вы можете предложить организационные меры по профилактике и нейтрализации рисков? В чем состоит программа страхования рисков?

Цели работы:

1. Закрепление знаний по структуре бизнес-планов по объектам бизнеса.
2. Выработка навыков разработки бизнес-плана.

Исходные теоретические положения

Бизнес-планы классифицируются по следующим основаниям: тип - по основным сферам деятельности, в которых существует проект; класс - по составу, структуре и его предметной области; масштаб - по размерам самого проекта, количеству участников и степени влияния на окружающий мир; длительность - по продолжительности периода осуществления проекта; сложность - например, по степени финансовой, технической или другой сложности; вид - по характеру предметной области проекта. По целям разработки бизнес-планы бывают: инвестиционные – направлены на внедрение инноваций в виде новых технологий, продуктов или выход на рынок с традиционным продуктом. Осуществляется это через новое строительство или расширение действующего предприятия либо проведения реконструкции,

модернизации, технического перевооружения; для выработки стратегии развития организации; для планирования деятельности организации; для финансового оздоровления действующего предприятия. По условиям конфиденциальности формируют бизнес-план: официальный – предназначен для перспективных партнеров, инвесторов, спонсоров и дает понятие об общей цели; рабочий – представляет собой повседневный рабочий документ для руководителя предприятия, команды разработчиков и консультантов. Рабочий бизнес-план должен быть особо конфиденциальным, так как обычно содержит информацию, которую не включают в официальный бизнес-план, например, капитал, направляемый в бизнес, сведения о конкурентах или маркетинговая стратегия. Информация в рабочем бизнес-плане должна быть расположена под теми же заголовками, что и в официальном, чтобы было легко пользоваться обоими документами и вносить в них изменения. Не существует жестко, регламентированной структуры бизнес-плана. Наиболее употребим вариант бизнес-плана: резюме; местонахождение фирмы; цель деятельности (миссия) фирмы; среда для бизнеса; отрасль и создаваемая фирма (проект); описание вида деятельности (бизнеса); продукция (услуги); анализ рынка сбыта; конкуренция и конкурентное преимущество; организация внешнеэкономической деятельности фирмы; стратегия плана маркетинга; прогнозирование продаж; план производства; организационный план и менеджмент; оценка риска; финансовый план; стратегия финансирования. К факторам, определяющим объем, состав и структуру бизнес-плана, степень его детализации, можно отнести: специфику вида предпринимательской деятельности; размеры предприятия; цель составления бизнес-плана; общую стратегию предприятия; перспективы роста создаваемого предприятия; размер предполагаемого рынка сбыта; наличие конкурентов.

Вопросы для самоконтроля:

1. По каким основаниям классифицируются бизнес планы?
2. Какие бывают бизнес-планы по целям разработки?
3. Какие бывают бизнес-планы по условиям конфиденциальности?
4. Опишите структуру бизнес плана.
5. Перечислите факторы, определяющие объем, состав и структуру бизнес-плана

2.5 Практическая работа №5

Тема 5. Общая структура и краткое содержание бизнес-плана. Резюме.

Задание к практической работе:

1. Тестирование. Внимательно прочитайте текст и выберите один или несколько верных ответов:

1. Выбор производственного оборудования в бизнес-плане базируется на данных о:
 - а) производительности оборудования
 - б) планируемом объеме выпуска продукции
 - в) мощности оборудования
2. В аналитической части бизнес-плана необходимо:
 - а) рассчитать количество необходимых сотрудников
 - б) определить производственные мощности
 - в) описать общую картину и состояние рынка отрасли
3. Внутренний бизнес-план позволяет:
 - а) привлечь инвесторов в крупный проект
 - б) создать стратегии динамического роста
 - в) увидеть будущую деятельность во всех подробностях
4. Предлагаемая в бизнес-плане организационная структура должна создать условия для производства продуктов при:
 - а) уникальности продукта
 - б) создании нового рынка
 - в) минимизации издержек
5. Внутренний бизнес-план позволяет:
 - а) определить риски

б) рассчитать налоговые выплаты

в) перераспределить заемные средства

6. Аналитическая часть бизнес-плана завершается:

а) описанием проектируемого продукта

б) описанием стратегии выхода на рынок

в) исследованием рынка

7. Раздел бизнес-плана, посвященный описанию видов товаров, содержит следующие элементы:

а) характеристику основных свойств товара

б) потребность в ресурсах для производства товаров

в) оценку потенциального объема продаж

г) на каких рынках планируется продажа товаров

8. Раздел бизнес-плана, посвященный описанию производственного плана, содержит следующие элементы:

а) характеристику основных свойств товара

б) на каких рынках планируется продажа товаров

в) потребность в ресурсах для производства товаров

г) оценку потенциального объема продаж

9. Финансовый план предприятия представляет собой документ, включающий:

а) определение рентабельности деятельности предприятия

б) определение доходов от реализации продукции

в) определение объема поступления экономических ресурсов

г) определение расходов на приобретение сырья и материалов

10. Резюме – это раздел бизнес-плана, предназначенный для:

а) высшего руководства с целью привлечения инвесторов

б) высшего руководства предприятия с целью привлечения на работу персонала

в) письменных обращений и формирования рекламных материалов для заинтересованных лиц

г) сотрудников предприятия с целью ознакомления их с предстоящими направлениями деятельности и задачами

11. План маркетинга включает в себя следующие вопросы:

а) организация сервисного обслуживания

б) формирование и распространение имиджа и престижа фирмы

в) технологические особенности производства товара

г) описание товара, характеристика его основных свойств

12. Производственный план, как раздел бизнес-плана, включает следующую информацию:

а) система охраны окружающей среды

б) организационная и производственная структура предприятия

в) производственные мощности и их развитие

г) поступления от продажи продукции

13. Финансовый документ, который отражает доходы, расходы и финансовые результаты деятельности предприятия за определенный период:

а) план денежных потоков

б) план прибылей и убытков

в) реестр цен

г) баланс

д) нет правильного ответа

14. Характеризует финансовое положение предприятия на определенную дату:

а) план денежных потоков

б) план прибылей и убытков

в) реестр цен

г) баланс

д) нет правильного ответа

15. Показывает потоки денежных средств предприятия от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия за период:

а) план денежных потоков

б) план прибылей и убытков

в) реестр цен

г) баланс

д) нет правильного ответа

Цели работы:

1. Выработать навыки планирования стратегии фирмы.

2. Закрепление знаний в области составления резюме к бизнес-плану.

Исходные теоретические положения

Структура и содержание бизнес-плана могут варьироваться в зависимости от цели составления этого документа и области применения (производственные, сервисные, торговые и др. компании). В настоящее время существуют несколько групп стандартов его составления.

Самыми распространенными среди них являются стандарты:

Европейского Союза в рамках программы по содействию ускорению процесса экономических реформ в содружестве независимых государствах (TACIS);

Организацией Объединённых Наций по промышленному развитию (UNIDO);

Федерального фонда поддержки малого предпринимательства (ФФПМП);

Международной сети фирм, предоставляющих аудиторские, налоговые и консультационные услуги КМРГ;

Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР);

Министерства финансов РФ.

На основании анализа стандартов можно выделить следующую типовую структуру бизнес-плана:

Титульный лист. Назначение раздела – дать представление о проекте.

Резюме/Вводная часть. Главной задачей раздела является укрепление заинтересованности потенциального инвестора в проекте на основе краткого освещения его наиболее важных положений.

Анализ положения дел в отрасли. Задачей раздела является доказательство высокой степени обоснованности главной идеи проекта.

Сущность проекта. В этой части излагается основная идея предлагаемого проекта.

План маркетинга. Здесь в четкой форме определяются задачи по всем элементам комплекса маркетинга с указанием, что должно быть сделано, кем, когда и какие для этого требуются средства.

Производственный план. Раздел содержит перечень всех задач, которые возникают в сфере производства, и способы их решения.

Организационный план. Задача раздела связана с разработкой мер по организационному обеспечению проекта.

Финансовый план. Задачей раздела является общая экономическая оценка всего проекта с точки зрения окупаемости затрат, уровня рентабельности и финансовой устойчивости предприятия.

Оценка рисков. Назначение раздела – в определении потенциальных проблем и трудностей, с которыми придется столкнуться в ходе реализации проекта.

Приложения. В заключительной части бизнес-плана приводятся документы и источники, которые были использованы при его подготовке, и на которые есть ссылки в основном тексте. Речь идет о письмах от клиентов и партнеров, копиях договоров и контрактов, различных прейскурантах, статистических обзорах, справках, результатах исследований и т.д.

В составе бизнес-плана резюме представляют, обычно, на второй странице, после титульного листа. Получив на руки документ, каждое заинтересованное лицо (кредитный эксперт, инвестор, представитель субсидирующей государственной структуры и т.п.) должен быстро ознакомиться с основными положениями бизнес-плана и сделать заключение: стоит ли

изучать документ далее. Основные моменты, которые следует отражать в резюме: с какой целью организуется данный вид бизнеса; каким образом будет достигнута указанная цель; описание рынка сбыта; прогнозы по выполнению плана продаж и достижения финансовых результатов; каковы преимущества проекта перед конкурентами; потребности в финансировании (собственных и привлеченных средствах); график поступления и расходования денежных средств; характеристика вероятных рисков и план их компенсации; общие выводы по проекту.

Вопросы для самоконтроля:

1. Перечислите стандарты в области составления бизнес-плана.
2. Опишите типовую структуру бизнес-плана.
3. Каково назначение раздела бизнес-плана «план маркетинга»?
4. Каково назначение раздела бизнес-плана «организационный план»?
5. Что следует отражать в резюме к бизнес-плану?

2.6 Практическая работа №6

Тема 6. Описание предприятия и отрасли

Задание к практической работе:

1. Решение задач

Необходимо ознакомиться с условиями задачи и, выяснив значение каждого положения, решить задачу по существу в соответствии с поставленными вопросами.

Решение задачи оформляются на отдельных тетрадных листках с указанием даты, группы, названия дисциплины, темы контрольной работы, фамилии, имени и отчества студента.

Задача 1. Население города обслуживают пять фирм по пошиву спецодежды с объемом реализации:

- 1- 200 тыс. руб.;
- 2- 730 тыс. руб.;
- 3- 125 тыс. руб.;
- 4- 573 тыс. руб.;
- 5- 330 тыс. руб.

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 2500 тыс. руб.

Задача 2. В бизнес-плане фирмы определена цель: обойти конкурирующую фирму по показателю доли рынка. Определить, достигнута ли цель, если общий объем рынка данного товара составляет 3900 тыс. руб. Доля рынка фирмы – 22%, конкурента – 25%. В анализируемом периоде фирмы дополнительно реализовано 1120 изделий по цене 125 руб. за каждое, а объем реализации фирмы-конкурента увеличился на 2%.

Цели работы:

1. Получить представление о предприятии, анализе отрасли.
2. Выработка навыков комплексного анализа среды функционирования предприятия.

Исходные теоретические положения

Особое место в бизнес-плане отводится описанию предприятия и отрасли. В описание входят все характеристики, которые прямо или косвенно связаны с предстоящим или существующим бизнесом. Ключевые элементы раздела: основные сведения о предприятии; краткая история предприятия; тип бизнеса, основные виды деятельности; месторасположение предприятия; характеристика отрасли; роль и тенденции развития предприятия внутри отрасли;

факторы, влияющие на деятельность предприятия (SWOT-анализ); цели и стратегии бизнеса. Основные сведения о предприятии включают: полное и сокращенное наименование предприятия, дату и место регистрации, номер регистрационного удостоверения, юридический и почтовый адреса предприятия, банковские реквизиты; организационно-правовую форму; размер уставного капитала, виды, количество, номинальную стоимость выпущенных акций; учредителей предприятия с указанием их доли в уставном капитале; принадлежность

предприятия к различного рода объединениям, членство на биржах; наличие филиалов, представительств; юридические лица, в которых предприятие владеет 5% собственности. В разделе указывается тип предлагаемого бизнеса (производство, обслуживание, розничные продажи, распределение). Представляются те виды деятельности, которыми предприятие фактически занимается или планирует заниматься в ближайшей перспективе. В разделе описываются положительные и отрицательные стороны местонахождения предприятия с учетом следующих факторов: уровня заработной платы, доступности рабочей силы, близости к заказчикам, смежникам и источникам сырья, транспортных возможностей, местного законодательства, налогов и сборов. В сфере услуг особое внимание фокусируется на определении приемлемого месторасположения – близость к заказчику является определяющей.

При образовании нового предприятия вопрос местонахождения предприятия должен иметь более детальную проработку. Следует объяснить, почему выбрано данное место и как влияют все перечисленные факторы месторасположения фирмы на выручку, себестоимость, прибыль, приводя при этом ссылки на конкретные варианты расчета в приложениях бизнес-плана. Если месторасположение является важным с точки зрения плана маркетинга, следует более подробно изложить это в маркетинговом разделе. Особое место в бизнес-плане отводится характеристике отрасли. При этом указывается специфика отрасли, современное состояние и перспективы ее развития, технологическая изменчивость, наукоемкость, капиталоемкость, ресурсоемкость, уровень монополизма, тенденции роста отраслевого рынка, приводится динамика отраслевых изменений. При описании в бизнес-плане факторов, влияющих на деятельность предприятий, речь идет о факторах и условиях, на которые предприятие не может воздействовать, но которые негативно или позитивно влияют на его деятельность: экономические (цикл деловой активности, инфляция, уровень безработицы, покупательская способность населения и т.д.); политические (нестабильность в регионах, где находятся источники сырья или рынки сбыта, законодательная нестабильность); демографические (рождаемость, старение населения, миграция); природные (наличие природных ресурсов, сырья, материалов); научно-технические; культурные. Эффективным инструментом для проведения анализа предприятия по отношению к внешней среде служит SWOT-анализ (SWOT – сокращенное название, образованное из начальных букв английских слов: Strength – сила, Weakness – слабость, Opportunity – возможность, Threat – угрозы). SWOT-анализ предусматривает анализ сильных и слабых сторон предприятия, изучение среды и прогнозирование потенциальных угроз, анализ стратегических и тактических возможностей предприятия, разработку мероприятий по «нейтрализации» угроз, минимизации слабых сторон, укрепление сильных сторон предприятия и расширение возможностей. Тщательность оценки и степень ее детализации в бизнес-плане зависят от назначения и целей анализа. Заканчивается раздел «Описание предприятия и отрасли» формулировкой миссии и целей деятельности предприятия и определением стратегии бизнеса. Совмещение потенциальных возможностей предприятия и условий внешней среды ввиду необходимости реализации проекта, осуществляемое в процессе SWOT-анализа, позволяет уточнить цели и задачи предприятия. Главная цель деятельности предприятия в конкретном промежутке времени не может быть определена отдельно от общей стратегии развития фирмы.

Вопросы для самоконтроля:

1. Перечислите ключевые элементы раздела «описание предприятия и отрасли».
2. Что в себя включает основные сведения о предприятии?
3. Что указывается в бизнес-плане при характеристике отрасли?
4. Перечислите факторы, на которые предприятие не может воздействовать, но которые негативно или позитивно влияют на его деятельность.
5. Дайте определение понятию SWOT-анализ

2.7 Практическая работа №7

Тема 7. Описание продукции (услуг).

Задание к практической работе:

1. *Решение задач*

Необходимо ознакомиться с условиями задачи и, выяснив значение каждого положения, решить задачу по существу в соответствии с поставленными вопросами.

Решение задачи оформляются на отдельных тетрадных листках с указанием даты, группы, названия дисциплины, темы контрольной работы, фамилии, имени и отчества студента.

Задача 1. Основной задачей ценовой политики бизнес-плана предприятия, специализирующегося на изготовлении инструментов для ремонта скважин, является ежегодное получение целевой прибыли в размере 800 тыс. руб. Средний уровень цен аналогичной продукции на рынке колеблется от 600 до 800 руб. Постоянные затраты равны 1470 тыс. руб. Переменные затраты в расчете на единицу продукции составляют 560 руб. Мощность предприятия – 10 000 изделий в год. Определить цену одного изделия на основе графика безубыточности.

Задача 2. Определить отпускную цену изделия, если известно, то затраты на сырьё и материалы составляют 400 ден.ед, на топливо – 100 ден.ед, отходы возвратные – 105 ден.ед. Основная заработная плата – 900 ден.ед. Дополнительная заработная плата 127,8 ден.ед. Расходы на СЭО – 2374,2 ден.ед. Цеховые расходы – 1024,2 ден.ед. Общепроизводственные расходы – 1514,7 ден.ед. Внепроизводственные расходы – 6%. Прибыль – 18%.

Цели работы:

1. Выработать навыки расчёта цены изделия на основе графика безубыточности, отпускной цены изделия.
2. Закрепление знаний в области описания продукции (услуг).

Исходные теоретические положения

Продукция – это законченный результат некоторой деятельности. Услуга – это любая деятельность или работа, которую одна сторона может предложить другой, характеризующаяся отсутствием предлагаемой материальной осязаемости такой деятельности и не выражающаяся во владении чем-либо. Услуги обладают четырьмя основными характеристиками, которые в значительной степени влияют на разработку маркетинговых программ: неосязаемость – невозможно продемонстрировать, увидеть, попробовать, транспортировать, хранить, упаковывать или изучать. Все это можно только в отношении итогового результата (было - стало); неотделимость – оказать услугу можно только тогда, когда поступает заказ или появляется клиент, т.е. услуги предоставляются и потребляются одновременно; изменчивость (нестандартизируемость) – клиенты являются непосредственными участниками процесса обслуживания и влияют на его конечный результат; невозможность хранения – в отличие от материальных товаров их нельзя произвести впрок. В разделе «Описание продукции (услуг)» представляется описание продукции (работ, услуг) предприятия с позиций потребителя, производится их комплексная оценка. С этой целью приводятся следующие сведения: потребности, удовлетворяемые товаром; показатели качества; экономические показатели; внешнее оформление; сравнение с другими аналогичными товарами; патентная защищенность; показатели экспорта и его возможности; основные направления совершенствования продукции; возможные ключевые факторы успеха.

Потребности, удовлетворяемые товаром. В бизнес-плане отражаются область применения – основная и второстепенная (косвенная польза), перечень функциональных особенностей, факторы привлекательности товара (ценность, возможность приобретения, цена, качество, срок службы, форма и т. д.), преимущества, факторы, обеспечивающие уникальность, недостатки и методы их преодоления.

Показатели качества. Набор свойств, как и уровень качества, следует измерять в понятиях, соответствующих покупательским представлениям. Показатели качества также могут быть представлены в виде таблицы, некоторые из них могут иметь количественную оценку. Указывается наличие сертификатов.

Бизнес-план значительно выигрывает, если в нем будут представлены фотографии или рисунки изделия.

Сравнение с другими аналогичными товарами определяет основные отличия нового или существующего товара от товара конкурента. Если товар, предлагаемый предприятием, не

отличается от других, имеющихся на рынке, то должно быть указано, чем предполагается привлечь покупателей.

Патентная защищенность. Необходимо позаботиться о защите авторских прав, торговых знаков. Все новые изделия, идеи, технологии, по возможности, должны быть запатентованы или защищены торговыми знаками в бизнес-плане. В разделе должны быть описаны патентные права предприятия, патенты, товарные знаки. Указывается наличие лицензий на эти объекты, а также на ноу-хау. Подробности патентных документов могут быть отнесены в приложение к бизнес-плану.

Показатели экспорта и его возможности. Если планируется продукцию поставлять на внешний рынок, следует привести основные показатели, характеризующие экспорт: страна, объем продаж, валютная выручка. По другим товарам (услугам) указываются возможность и целесообразность приспособления продукции (услуг) к условиям и требованиям зарубежных потребителей.

Основные направления совершенствования продукции. В этом пункте приводятся основные цели, направления и возможности модернизации продукции с целью дальнейшего удовлетворения запросов потребителей.

Возможные ключевые факторы успеха. Отражаются объективные преимущества появления нового товара, услуги на рынке, например, новый для рынка продукт (услуга), выигрыш во времени с появлением товара (услуги) на рынке и т. д.

В данном разделе важно представить, какими новыми уникальными свойствами обладает товар, доказать, что он способен вызвать интерес покупателей.

Если предлагаемый к производству продукт (к оказанию услуга) находится еще на стадии разработки, следует указать, сколько еще времени и средств потребуется до полного завершения разработки, испытаний и представления продукта (услуги) на рынок.

Следует отметить, что при разработке бизнес-плана по бизнес-линии данный раздел должен иметь детальную проработку, характеризуя объект бизнес-линии (продукцию, услуги), необходимо особо подчеркнуть его уникальность, важность для потребителя.

Вопросы для самоконтроля:

1. Дайте определение понятию «продукт».
2. Что следует понимать под услугой?
3. Какие сведения указываются в разделе «Описание продукции (услуг)»
4. Охарактеризуйте понятие «патентная защищенность».
5. Перечислите возможные ключевые факторы успеха появления нового товара, услуги на рынке.

2.8 Практическая работа №8

Тема 8. План маркетинга.

Задание к практической работе:

1. Решение задач

Необходимо ознакомиться с условиями задачи и, выяснив значение каждого положения, решить задачу по существу в соответствии с поставленными вопросами.

Решение задачи оформляются на отдельных тетрадных листках с указанием даты, группы, названия дисциплины, темы контрольной работы, фамилии, имени и отчества студента.

Задача 1. 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 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	6000
Себестоимость производства единицы продукции (без расходов на маркетинг), руб.	70	70 и 80 (новые сегменты рынка)

Задача 2. 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

Цели работы:

1. Выработать навыки исследования и анализа рынка.
2. Закрепление знаний в области разработки плана маркетинга

Исходные теоретические положения

Маркетинговый план является очень важным разделом бизнес-плана. Для его написания, команде, создающей проект, необходимо провести маркетинговые исследования, результаты которых и должны быть представлены в данном пункте. Прежде чем начинать исследование, необходимо определить его задачи. В большинстве случаев маркетинг осуществляется со следующими целями:

Анализ потребностей потенциальных клиентов и возможного спроса с учетом стоимости услуг и платежеспособности потребителя. Анализ рынка, на котором будет работать организация или предприятие, условий, необходимых для продвижения проекта. Использование полученных данных для создания эффективной производственной или организационной программы.

Анализ рисков и положительных условий, которые могут привести к росту или напротив, падению спроса на изготавливаемую продукцию или предоставляемые услуги;

Определение уровня качества продукции или услуг, оценка их в контексте реальной конкуренции, поиск способов, способных улучшить показатели;

Идентификация и пути использования конкретных систем сбыта и способов увеличения спроса: определение ценовой политики и стратегии продвижения товара или услуги;

Определение эффективности маркетинговой стратегии в целом и оценка возможности осуществления вышеперечисленных задач.

Главной же задачей любого маркетингового исследования является определения существующего спроса на продукцию или услуги, и получение нужной информации для формирования планов производства и сбыта. Так, в процессе проведенной работы должна быть идентифицирована целевая группа или группы, потребность которых в вашей услуге или товаре будет неудовлетворенной, что обеспечит вашему проекту спрос, а значит, и финансовую стабильность.

Как правило, маркетинговый план проводится в несколько общих этапов:

Исследование рынка. Исследуется рынок и производимый товар или предоставляемая услуга, определяются следующие характеристики: сегменты рынка; нужды потребителей; пути продукции к клиенту; уровень конкурентоспособности товара или услуги; жизненный цикл продукции; способы улучшения качества товара; правовая база производства; возможность копирования схемы производства или оказания услуг конкурентами.

Определение стратегии. Существует множество маркетинговых стратегий, и задача руководителя проекта заключается в том, чтобы выбрать наиболее подходящую из них. Наиболее эффективными стратегиями являются: Минимизации расходов – позволяет установить самые низкие цены на рынке, что автоматически обеспечивает спрос на старте бизнеса; Дифференцирования – когда товар или услуга отличается от всех существующих

предложений, что выгодно выделяет бизнес на фоне конкурентов; Ориентации на конкретный сегмент – учитывает все возможные факторы (социальные, демографические и т.д.), определяет целевую аудиторию с возможностью ее дальнейшего увеличения.

Анализ конкуренции. Идентификация главных конкурентов и лидеров конкретного рынка, сбор данных обо всех подобных предприятиях, их структуре, финансовом состоянии, штате, объема сбыта, основных преимуществ и недостатков их бизнес-модели; Проведение сравнительного анализа товаров или услуг конкурентов и вашей фирмы для выявления основных факторов, влияющих на качество, цену, обслуживание и сбыт. Кроме того, необходимо выявить возможность выхода главных конкурентов на рынок сбыта вашего предприятия, препятствия для этого, а также сложность копирования вашей продукции.

Ценовая политика. Является важнейшим фактором, определяющим успешность предприятия. Выделяют несколько главных ценовых стратегий: Высокие цены и лучшее качество – данный вариант актуален, если на продукцию есть спрос и предприятие способно производить товар нужного качества; Низкая цена и низкое качество – позволяет удовлетворить спрос широчайших социальных групп и реализовывать большие объемы товара; Высокая цена и низкое качество – вариант, который может стать выгодным только для монополистов; Низкая цена и высокое качество – распродажи, специальные акции, захват позиций на рынке. Выбор одной из вышеперечисленных стратегий не означает, что компания должна следовать ей постоянно. Стратегия может меняться в зависимости от ситуации на рынке, необходимости развития и экспансии и т.д.

Факторы влияющие на ценовую стратегию. Какие системы скидок и льгот можно внедрить для оптовых покупателей и постоянных клиентов? Сколько времени потребуется на прохождение стандартного цикла, начинающегося с производства до покупки продукции?; Каким образом клиент будет оплачивать товар или услугу? Как уберечься от задолженностей и стимулировать потребителя платить вовремя (скидки за осуществление предоплаты, штрафы за просрочку платежей)?; Какие системы акций, скидок, специальных предложений можно создать для постоянных клиентов, закупающих товар на большие суммы?

Маркетинговая стратегия. Чтобы написать данный пункт, вам необходимо ответить на следующий вопрос: «При помощи каких средств будет обеспечиваться продвижение организации, ее услуг или товаров?» Это могут быть СМИ: телевиденье, радио, газеты, или же реклама в режиме онлайн: рассылки по почте, реклама в поисковиках, социальных сетях и т.д.

Выбор одного из вышеперечисленных способов рекламы будет зависеть от многих факторов: ваших финансовых возможностей, эффективности использования тех или иных ресурсов, географии рынка. Кроме того, вам также нужно упомянуть следующее: В какую сумму обойдутся выбранные рекламные ходы; Как вы планируете привлекать и удерживать покупателей при помощи дополнительных скидок, дисконта, акций, специальных цен; В чем заключается ваше конкурентное преимущество; Недостатки вашей маркетинговой системы и системы сбыта.

Таким образом, в этом разделе бизнес-плана нужно детально обосновать целесообразность предложения, показать, что ваша продукция будет или уже является востребованной, а также, что вы знаете, как именно нужно продвигать товары или услуги.

Вопросы для самоконтроля:

1. С какими целями в большинстве случаев осуществляется маркетинг?
2. Что является главной задачей любого маркетингового исследования?
3. Перечислите этапы составления маркетингового плана.
4. Опишите этапы составления маркетингового плана «исследование рынка», «определение стратегии», «анализ конкуренции».
5. Опишите этапы составления маркетингового плана «ценовая политика», «факторы влияющие на ценовую стратегию», «маркетинговая стратегия».

2.9 Практическая работа №9

Тема 9. Производственный план.

Задание к практической работе:

1. Решение задач

Необходимо ознакомиться с условиями задачи и, выяснив значение каждого положения, решить задачу по существу в соответствии с поставленными вопросами.

Решение задачи оформляются на отдельных тетрадных листках с указанием даты, группы, названия дисциплины, темы контрольной работы, фамилии, имени и отчества студента.

Задача 1. В настоящее время 10 тыс. изделий продаются по цене 30 ден.ед. за штуку. Переменные затраты на единицу продукции составляют 18 ден.ед. Общая сумма фиксированных издержек 100 тыс. ден.ед. Оборудование недозагружено. Потенциальный покупатель хочет приобрести дополнительно 100 изделий по цене 20 ден.ед за штуку. Нужно ли рекомендовать производителю продажу дополнительных 100 изделий по цене 20 ден.ед несмотря на реакцию рынка, если:

- а) не требуется дополнительных фиксированных издержек;
- б) потребуются увеличить фиксированные издержки на 50 ден.ед.

Задача 2. Приведены следующие данные о компании. Продажная цена за единицу продукции составляет 5,4 ден.ед. Стоимость основных производственных материалов, необходимых для производства продукции – 1,5 ден.ед за штуку, оплата труда – 1,7 ден.ед. за штуку, переменные накладные расходы – 0,4 ден.ед за штуку, фиксированные накладные расходы – 2,5 ден.ед. Торговые и административные расходы фиксированы за исключением торговой комиссии, которая составляет 12% от продажной цены. Возможно получение дополнительного заказа на производство 600 изделий, но по цене 4,5 ден.ед за штуку. Обосновать управленческое решение, при условии сохранения фиксированных издержек на прежнем уровне.

Цели работы:

1. Выработать навыки составления производственного плана.
2. Закрепление знаний в области планирования производственной программы выпуска и реализации продукции (услуг).

Исходные теоретические положения

Производственный план описывает производственный процесс. По сути, целью данного раздела является ознакомление инвестора с процессом производства, списком необходимого оборудования и количеством персонала. Иными словами, производственный план должен показать, что вы способны организовать производство нужного объема товара высокого качества, а также наладить процесс реализации и подготовить необходимые площади в запланированные сроки. Если речь идет о предприятии, которое ориентировано на производство определенного товара, первым делом вам нужно уточнить, являетесь ли вы владельцем уже действующего производства, или же только планируете его открытие. Нередко ключевым ориентиром для написания данного раздела становится план сбыта товара. Поэтому необходимо подробно описать, как именно вы планируете производить продукцию и подробно рассмотреть все этапы создания вашего товара или же услуги. Каждая описываемая позиция при этом должна включать примерные сроки, а также расходы, которые потребуются на ее организацию.

Описание производственного процесса. Если планируется открытие производства, обязательно нужно описать все этапы и особенности технологического процесса, начиная с закупки расходных материалов и необходимого сырья, и заканчивая продажей готового товара.

Необходимо задуматься, как именно можно модифицировать данный процесс. Описать свои соображения и все необходимые для этого мероприятия и расходы. Особое внимание стоит уделить структуре и составу производственных мощностей. Если же планируется открытие фабрики или, к примеру, завода, данную информацию стоит изложить в специальном приложении, прикрепленном к плану.

Описание сырья и его поставщиков. Отдельным пунктом должны идти вопросы снабжения. Необходимо описать, какое сырье и материалы требуются для производства, как именно вы планируете перевозить и хранить их. Более того, следует также указать, как именно вы

собираетесь осуществлять контроль качества и следить за своевременностью поставок, имеются ли альтернативные поставщики сырья в случае возникновения проблем с имеющимися.

Производственные помещения и земельные участки. Далее необходимо описать, владеете ли вы землей, подходящими зданиями, сырьем или оборудованием. Где будет размещаться производство, где склад сырья, где склад готовой продукции. Если нет, описать, какие именно помещения, оборудование и т.д. вы планируете приобрести или арендовать, какие сроки потребуются на оформление документации и монтаж техники, и в какую сумму это обойдется предприятию.

Снабжение энергоресурсами. Если проект предполагает открытие серьезного производства, необходимо описать основные вопросы энергоснабжения, а именно мощности источников энергии, их стоимость, доступность на рынке, возможности временной замены существующих источников в случае аварий и неполадок.

Производственные калькуляции и себестоимость. В этом разделе необходимо будет показать какие затраты сырья, материалов или энергоресурсов будут израсходованы на производство одной единицы продукции проекта. После чего должна быть просчитана ее себестоимость и показана маржинальная прибыль планируемого к производству продукта.

Постоянные расходы производства. Необходимо помнить, если вы планируете открытие магазина, салона или другого предприятия, которое не предполагает производство продукции, а лишь реализацию определенных товаров или услуг, данный раздел производственного плана будет менее подробным и узкоспециализированным, однако это не означает, что его и вовсе можно проигнорировать. В данном случае вам нужно описать площади вашего заведения, торговой точки и т.д., разделения их на особые зоны, указать все суммы, необходимые на оснащение помещения, закупку сырья и запуск процесса реализации, а также поддержание и развитие предприятия.

Вопросы для самоконтроля:

1. Опишите цели составления производственного плана?
2. Опишите этапы составления производственного плана «описание производственного процесса», «описание сырья и его поставщиков».
3. Опишите этапы составления производственного плана «производственные помещения и земельные участки», «снабжение энергоресурсами».
4. Опишите этапы составления производственного плана «производственные калькуляции и себестоимость».
5. Опишите этапы составления производственного плана «постоянные расходы производства».

2.10 Практическая работа №10

Тема 10. Организационный план.

Задание к практической работе:

1. Решение задач

Необходимо ознакомиться с условиями задачи и, выяснив значение каждого положения, решить задачу по существу в соответствии с поставленными вопросами.

Решение задачи оформляются на отдельных тетрадных листках с указанием даты, группы, названия дисциплины, темы контрольной работы, фамилии, имени и отчества студента.

Задача 1. Рассчитать численность персонала C фирмы, если известно, что фонд заработной платы составил 24 млн руб./год; валовая прибыль - 5 млн руб./год; удельный показатель добавленной стоимости на человека $d'= 2,9$ млн руб./чел-год .

Задача 2. Выручка предприятия за квартал равна 20 млн руб. Численность $C = 25$ чел. На сколько необходимо изменить производительность работников, чтобы сократить их численность до 20 чел.?

Цели работы:

1. Выработать навыки расчёта численности персонала.
2. Закрепление знаний в области составления организационного плана.

Исходные теоретические положения

Именно организационный план описывает персонал проекта, инициаторов, их доли в управлении проектом, квалификацию и оплату менеджеров проекта, а также мотивацию персонала. Если бизнес-план пишется для получения инвестиций на развитие уже функционирующего предприятия, нужно будет доказать потенциальным партнерам, что его организационная структура является максимально эффективной. Если же только планируется открытие фирмы, производства или торговой точки, необходимо будет подробно изложить, как вы собираетесь обеспечивать работу нового бизнеса. Вся информация, касающаяся управления предприятием должна быть изложена в разделе под названием «Организационный план».

Структура организационного плана бизнес-плана.

1. Правовая форма. Прежде всего, в данном разделе необходимо обосновать выбор формы деятельности. Указать, являетесь ли вы физическим лицом – ИП, или же основателем организации – ООО или АО. В последнем случае обязательно нужно перечислить органы управления и их полномочия, состав учредителей и их права и обязанности. После этого необходимо описать организационную структуру предприятия.

2. Организационная структура. Организационная структура – это состав, система взаимоотношений и функций между различными отделениями предприятия, каждое из которых несет ответственность за свою сферу деятельности и является частью иерархической системы организации. Существует несколько видов организационных структур, а именно, линейная, функциональная, линейно-функциональная и т.д. Однако каким бы ни был тип структуры, ваша задача заключается в том, что бы подчеркнуть, что она является максимально эффективной, а именно: позволяет наладить взаимодействие между всеми отделами и сотрудниками; создает благоприятные условия для изготовления высококачественной продукции или оказания услуг; способствует развитию предприятия, его товаров и услуг. Как правило, авторы бизнес-плана изображают организационную систему максимально наглядно, при помощи диаграммы или органограммы.

3. Описание штата сотрудников. После того, как определится структура организации, необходимо описать штат своих сотрудников. Иными словами, нужно указать, специалисты какого профиля потребуются для нормальной работы, при этом упомянув необходимый опыт и образование, планируемую заработную плату и систему премирования. Отдельное внимание стоит уделить так называемой управленческой команде. В нее входят те люди, которые фактически будут осуществлять управление фирмой, учреждением или торговой точкой. Стоит также описать квалификацию, опыт и образование каждого из управленцев, если персоналии на эти должности уже определены, так как на это нередко обращают особое внимание ваши потенциальные инвесторы. Однако не стоит быть и слишком оптимистичными – если считаете, что в составе управляющих необходимо будет провести необходимые модификации, стоит упомянуть и об этом. Это вряд ли отпугнет партнеров, скорее покажет, что вы тщательно проанализировали все стороны проекта. Помимо управляющих, нужно будет перечислить и рядовых сотрудников. Уровень сложности этой задачи будет напрямую зависеть от того, планируете ли вы открыть небольшую торговую точку или завод с тысячами работников. Однако в обоих случаях схема описания персонала одна. Вам нужно указать: должность сотрудника или сотрудников; количество работников в этой должности; ежемесячную заработную плату работника по каждой специальности, окладную часть, премиальную часть и систему премирования. Ежегодную заработную плату работника по каждой специальности. Также стоит подумать, необходимо ли будет проводить дополнительные обучающие курсы (как правило, это требуется на узкоспециализированных предприятиях). Если таковая необходимость имеется, обязательно указать это в организационном плане. Если придется как-либо изменять штат в процессе деятельности предприятия, необходимо описать в каких условиях и как именно это будет осуществляться. Если планируется найм новых работников или других специалистов, обязательно упомянуть это, даже если подобные перемены могут стать необходимостью только через несколько лет.

Вопросы для самоконтроля:

1. Перечислите структуру организационного плана бизнес-плана.
2. Охарактеризуйте раздел организационного плана «правовая форма».

3. Что следует понимать под организационной структурой?
4. Опишите раздел организационного плана «организационная структура».
5. Охарактеризуйте раздел организационного плана «описание штата сотрудников».

2.11 Практическая работа №11

Тема 11. Финансовый план. Риски и гарантии.

Задание к практической работе:

1. Решение задач

Необходимо ознакомиться с условиями задачи и, выяснив значение каждого положения, решить задачу по существу в соответствии с поставленными вопросами.

Решение задачи оформляются на отдельных тетрадных листках с указанием даты, группы, названия дисциплины, темы контрольной работы, фамилии, имени и отчества студента.

Задача 1. Оцените степень риска бизнес-проекта, опираясь на показатели производственного, финансового и производственно-финансового левеиджа. Исходные данные: маржинальный доход – 520 тыс. руб.; балансовая прибыль – 250 тыс. руб.; чистая прибыль – 144 тыс. руб.

Задача 2. Каков чистый дисконтированный доход бизнес проекта освоения нового промышленного продукта на крупном предприятии, если: рыночная реальная без рисковая ставка процента составляет 1% в месяц; ожидаемый годовой темп инфляции оценивается как 10%; рыночная премия за риск 15%; премия за страховой риск уже учтена в сложившейся повышенной (по сравнению со среднемировой) рыночной премии за риск; стартовые инвестиции составляет 10 млн.руб., 50 млн. руб., 150 млн.руб., 500млн. руб.?

Цели работы:

1. Выработать навыки определения степени риска бизнес-проекта, дисконтированного дохода
2. Закрепление знаний в области разработки финансового плана.

Исходные теоретические положения

Финансовый раздел отвечает за предоставление сводной денежной информации. В целом, все бизнес-планы могут быть написаны по разным методикам и согласно разным требованиям. Их формат будет во многом зависеть от целей проекта, его масштаба и основных характеристик. Те же различия могут присутствовать и в финансовых разделах подобных планов, однако, как правило, процесс написания данной главы может быть разделен на несколько главных этапов, а именно: расчетные нормативы; общепроизводственные расходы; смета затрат и подсчет себестоимости товара или услуги; отчет о главных финансовых потоках; отчет о финансовых результатах; ориентировочный финансовый баланс проекта; анализ основных финансовых показателей; описание способа (способов) финансирования.

Структура финансового плана бизнес-плана

1. Расчетные нормативы. В данном пункте необходимо определить и описать следующие моменты: цены, которые будут указаны в бизнес-плане (постоянные, текущие, с учетом или без учета налогов); систему налогообложения, размер суммы налога, сроки его выплаты; сроки, которые охватывает бизнес-план (горизонт планирования). Как правило, данный срок составляет около трех лет: первый год описывается более подробно, разделяется на ежемесячные периоды, тогда как следующие года разделяются на кварталы. Указание текущего уровня инфляции, данные об инфляции за последние несколько лет. Учет данного фактора касательно цен на расходные материалы, сырье и т.д. – всего, что необходимо будет закупать для реализации описываемого проекта.

2. Общепроизводственные расходы.

Данные по зарплатам коррелируют с ранее изложенной в организационном и производственном планах информацией.

Переменные, ситуативные расходы зависят от особенностей производства, товаров, услуг. Здесь могут учитываться разные факторы, к примеру, сезонность. Произвести правильные

расчеты переменных расходов можно, только проанализировав объемы выпуска товара или оказания услуг и примерные уровни продаж.

Постоянные, регулярные расходы зависят от единственной переменной – времени. Данные расходы включают траты на управление бизнесом, маркетинг, поддержку помещений, обслуживание оборудование и т.д.

3. Смета затрат и подсчет себестоимости товара или услуги

Смета затрат (инвестиционные издержки) – это, по сути, перечень расходов, которые необходимо будет понести, чтобы реализовать проект, изложенный в бизнес-плане. Данный пункт должен быть описан максимально детально, так как он позволяет определить финансовую перспективность и эффективность инвестиций.

Если бизнес-проект предполагает производство определенной продукции, затраты на его организацию и осуществление должны покрываться при помощи начальных оборотных средств, которые тоже являются частью инвестиционных издержек.

Источниками таких средств могут стать инвестиции и, к примеру, кредитные средства.

Себестоимость же продукции рассчитывается исходя из информации о затратах, зарплатах, накладных расходах и т.д. При этом также нужно учитывать общие объемы производства и уровни продаж за конкретный период времени (к примеру, месяц или год).

4. Отчет о главных финансовых потоках

В данный пункт входит описание всех денежных потоков. Несомненно, этот отчет является одной из главных частей финансового плана, так как он призван показать, что проект будет финансово обеспечен на любом этапе его деятельности и что в течение проекта не будут случаться кассовые разрывы.

5. Отчет о финансовых результатах

В этом пункте проводится финансовая оценка деятельности предприятия, описываются ее доходы, расходы, прибыли и убытки.

6. Финансовый баланс проекта

Для написания этого раздела необходимо составить прогноз баланса на основе всех предыдущих подсчетов или уже имеющихся отчетов (если предприятие уже функционирует). Данный прогноз также делится на месяцы, первый год, кварталы последующих годов и третий год ведения деятельности.

7. Анализ финансовых показателей проекта

После того, как вы составите баланс, вы сможете проанализировать главные финансовые показатели. Подобный анализ делается за весь срок реализации плана, после чего подводятся итоги, касающиеся финансовых характеристик проекта: его устойчивости, платежеспособности, рентабельности, сроков окупаемости, приведенной стоимости проекта.

9. Описания способов финансирования

В данном пункте необходимо описать, на какие средства будет реализовываться проект. Существует несколько видов финансирования, а именно акционерное, лизинговое и долговое. В качестве спонсора может выступать государство в виде субсидирования или кредитования или частные инвесторы, и это обязательно нужно указать в финансовом разделе бизнес-плана.

В этом же пункте нужно описать процесс займа и возврата заемных денег, указав источники, суммы, процентные ставки и график погашения долга.

Следует подчеркнуть, что финансовый план – это наиболее важная и сложная часть бизнес-плана. Любая допущенная ошибка может вылиться в отказ от финансирования, а значит, лучше доверить его составление человеку компетентному. Впрочем, если ваш проект прост и не подразумевает, к примеру, производство больших партий товара и их дальнейшую реализацию, вы можете составить его и самостоятельно.

Вопросы для самоконтроля:

1. Перечислите структуру финансового плана бизнес-плана.

2. Охарактеризуйте раздел финансового плана «расчетные нормативы», «общепроизводственные расходы», «смета затрат и подсчет себестоимости товара или услуги».

3. Опишите раздел финансового плана «отчет о главных финансовых потоках», «отчет о финансовых результатах».

4. Охарактеризуйте раздел финансового плана «анализ финансовых показателей проекта», «описания способов финансирования».

5. Опишите раздел финансового плана «описания способов финансирования».

2.12 Практическая работа №12

Тема 12. Основные формы представления бизнес-плана.

Задание к практической работе:

1. *Тестирование. Внимательно прочитайте текст и выберите один или несколько верных ответов:*

1. Презентацию бизнес-плана могут проводить:

- а) инвесторы
- б) менеджеры
- в) разработчики и приглашенные специалисты

2. При расчетах показателей экономической эффективности на уровне фирмы в состав результатов проекта включаются:

- а) общественные результаты
- б) производственные и финансовые результаты
- в) производственные, а также социальные результаты, в части относящейся к работникам предприятия и членам их семей
- г) только производственные результаты

3. Проект признан общественно значимым. Каков первый этап оценки экономической эффективности такого проекта:

- а) оценка общественной эффективности
- б) оценка социальной значимости
- в) оценка финансовой реализуемости проекта
- г) оценка эффективности собственного капитала

4. Краткое изложение основных положений бизнес-плана на переговорах с инвесторами и потенциальными партнерами это:

- а) презентация бизнес-плана
- б) экспертиза бизнес-плана
- в) дискуссия бизнес-плана
- г) контроль бизнес-плана

5. Деловое расписание бизнес-проекта содержит информацию:

- а) об организационной структуре проекта
- б) о времени реализации проекта
- в) о наиболее важных затратоемких событиях (операциях) по проекту с указанием планируемых сроков, затрат и исполнителей

6. Перечислите основные методы оценки риска, используемые в бизнес-планировании:

- а) экспертный атрибутивный;
- б) экспертный балльный;
- в) статистического моделирования

7. Назовите основные элементы правового обеспечения проекта:

- а) выбор организационно-правовой формы;
- б) учредительные документы;
- в) меморандум о конфиденциальности.

8. Выберите основные элементы стратегии финансирования проекта:

- а) определение суммы средств, необходимой для реализации проекта;
- б) выбор источников финансирования необходимых средств;
- в) разработка кредитного плана
- г) все вышеперечисленное

9. Желательно, что бы основные результаты по проекту удовлетворяли следующим условиям:

- а) индекс доходности инвестиций $(PI) < 1,1$;
- б) индекс доходности инвестиций $(PI) > 1,1$;
- в) индекс доходности инвестиций $(PI) > 0,1$;
- г) индекс доходности инвестиций $(PI) < 0,1$.

10. Что такое срок окупаемости проекта:

- а) это период времени, начиная с которого предприятие будет работать только на себя;
- б) это период времени, необходимый для возмещения затрат по проекту;
- в) это время, в течение которого будут оплачиваться начальные инвестиции.

11. Выделите основные этапы, имеющие отношение к аудиту бизнес-плана:

- а) оценка квалификации разработчиков бизнес-плана;
- б) анализ условий инвестиционного соглашения;
- в) анализ последнего баланса;
- г) выявление особенностей проекта;
- д) оценка потенциала компании.

12. Расчетный период продолжительности проекта для оценки его эффективности включает продолжительность:

- а) проектирования объекта;
- б) создания объекта;
- в) эксплуатации объекта;
- г) ликвидации объекта;
- д) создания, эксплуатации и ликвидации объекта.

13. Для сравнения различных инвестиционных проектов и выбора лучшего из них рекомендуют использовать показатели, исключая:

- а) индекс прибыльности
- б) чистый дисконтированный доход
- в) рентабельность продукции
- г) срок окупаемости
- д) внутренняя норма доходности

14. Для характеристики экономического эффекта используются такие показатели, как:

- а) объем продаж;
- б) уровень рентабельности;
- в) прибыль;
- г) производительность труда.

15. Условие финансовой реализуемости проекта заключается в том, что:

- а) поступления денежных средств от всех видов деятельности равны выплатам;
- б) поступления денежных средств от всех видов деятельности больше выплат на каждом шаге расчета;
- в) на каждом шаге расчета имеется достаточное количество денег для продолжения проекта.

Цели работы:

1. Освоение основных форм представления бизнес-плана.
2. Приобретение практики самостоятельной работы по конспектам и учебникам.

Исходные теоретические положения

Представление проекта не менее важная и ответственная задача, чем его разработка. Не перегружайте текст; документ должен быть не более 25 - 30 страниц. Текст должен быть набран хорошо читаемым шрифтом, в качестве иллюстраций используйте таблицы, рисунки, схемы и графики. Продемонстрируйте обязательность и компетентность в процессе презентации. Обозначьте перспективы развития предприятия. Будьте реалистичны, избегайте излишнего оптимизма. Обозначьте проблемы и факторы риска, а также поясните пути их решения. Конфиденциальная информация может быть опущена и представлена, в случае необходимости, дополнительным документом. Если представить процесс рассмотрения проекта инвестором в виде последовательности шагов, то обычно он выглядит следующим образом: определение основных характеристик продукта, предприятия, отрасли и рынка; условия, на которых должен

быть представлен капитал; финансовые показатели предприятия и прогноз на перспективу; показатели эффективности проекта; определение категории лиц, представляющих проект; определение того, что отличает этот проект от множества других (рациональное зерно); календарный план проекта. Инвестора также могут особо интересовать следующие данные: процент (доля) продаваемого проекта; общая цена этой доли предприятия; минимальный объем инвестиций; условия предоставления капитала (обыкновенные акции; привилегированные акции; долговые обязательства с гарантиями; заем с возможностью покупки акций по фиксированной цене в определенный период времени; заем с возможностью обращения части займа в акции по желанию кредитора; конвертируемые обязательства, прямой долг и т.д.).

Вопросы для самоконтроля:

1. Какие существуют формы представления бизнес-плана?
2. Опишите используемые информационные и компьютерные технологии при оформлении и презентации бизнес-плана.

2.13 Практическая работа №13

Тема 13. Аудит бизнес-плана

Задание к практической работе:

1. Тестирование. Внимательно прочитайте текст и выберите один или несколько верных ответов:

1. Экономическую эффективность характеризуют такие показатели, как:
 - а) доход в расчете на единицу вложенного капитала;
 - б) сальдо денежного потока;
 - в) уровень рентабельности;
 - г) премия за риск.
2. Коммерческая эффективность – это система показателей, характеризующих целесообразность его реализации для:
 - а) общества в целом;
 - б) для внешнего инвестора;
 - в) для предприятия
3. Срок окупаемости – это:
 - а) суммарная продолжительность прединвестиционной и инвестиционной стадии реализации проекта;
 - б) период времени от начала реализации проекта, в течение которого интегральные дисконтированные инвестиции по проекту возмещаются интегральными дисконтированными доходами от реализации проекта;
 - в) период времени от начала эксплуатации объекта инвестирования, в течение которого интегральные дисконтированные инвестиции по проекту возмещаются интегральными дисконтированными доходами от реализации проекта
4. Внутренняя норма прибыли используется:
 - а) для принятия решения о целесообразности проекта;
 - б) для характеристики запаса прочности проекта;
 - в) для разграничения целесообразности реальных и финансовых инвестиций;
 - г) во всех перечисленных случаях.
5. Индекс прибыльности инвестиций всегда больше единицы, если:
 - а) срок окупаемости меньше продолжительности расчетного периода;
 - б) чистый дисконтированный доход больше нуля;
 - в) внутренняя норма прибыли меньше нормы дисконтирования;
 - г) верны все варианты ответа.
6. Внешними эффектами реализации инвестиционного проекта являются:
 - а) неучтенные при разработке бизнес-плана последствия реализации проекта;
 - б) изменения правил государственного регулирования, изменяющие денежные потоки инвестора в течение срока реализации проекта;

в) экономические и внеэкономические последствия во внешней среде проекта, возникающие в ходе его реализации и не учитываемые при определении денежных потоков, генерируемых проектом.

7. Структурная схема проведения экспертизы бизнес-плана потенциальными инвесторами включает в себя следующие разделы:

- а) оценка бизнес-плана
- б) менеджмент
- в) маркетинг
- г) финансы
- д) оценка разработчиков

8. Структурная схема оценки выполнения бизнес-плана включает в себя:

- а) контроль запасов
- б) контроль доходов
- в) контроль качества
- г) производственный контроль
- д) контроль продаж
- е) контроль персонала

9. Корректировка бизнес-плана производится при изменении следующих внутренних факторов:

- а) новые требования потребителя
- б) появление новых технологий
- в) изменение политики конкурентов
- г) изменение в руководящем составе
- д) финансовое состояние
- е) корректировка целей и задач
- ж) смена поставщиков

10. Контрольно-оценочная система бизнес-плана должна отвечать таким требованиям как:

- а) Оперативность
- б) Надежность
- в) измеримость показателей
- г) сложность
- д) технологичность

Цели работы:

1. Создать у обучающихся общее представление о оценке соответствия действительности представленной в проекте исходной информации.

2. Сформировать представление о экспертизе основных разделов бизнес-плана.

Исходные теоретические положения

Процедура аудита бизнес-плана внешними инвесторами проводится по определенной схеме, включающей, как правило, шесть этапов:

1) оценку характеристик компании-заявителя, анализ отрасли его деятельности. Прежде всего устанавливается, относится ли отрасль, где этот проект будет реализовываться, к числу приоритетных для инвестора. Далее определяется положение фирмы-просителя на фоне своей отрасли;

2) анализ условий инвестиционного соглашения (форму заимствования и возврата кредита, залог, гарантию возврата кредитных средств);

3) анализ последнего баланса. Обязательно определяется соотношение «заемный капитал – собственный капитал»;

4) оценку руководящей команды компании-заявителя;

5) выявление особенностей проекта;

6) общий анализ бизнес-плана.

Только после завершения работы по пяти первым этапам и получения вывода о целесообразности дальнейшего рассмотрения проекта переходят к шестому этапу – общему глубокому изучению бизнес-плана. Завершается аудит бизнес-плана принятием или отклонением решения об его инвестировании.

Вопросы для самоконтроля:

1. Перечислите и опишите этапы аудита бизнес-плана.
2. Опишите оценку планируемых издержек и цен.
3. Как определяется возможность выполнения плана по выплате кредита.

3 Критерии оценки работы студента

Освоение дисциплины предлагает практическое осмысление ее разделов и тем на практических занятиях, в процессе которых студент должен закрепить и углубить теоретические знания, приобрести необходимые умения и навыки.

Работа студента на практических занятиях оценивается по балльной шкале, в которой предусмотрено определенное количество баллов за соответствующий вид работ.

3.1 Критерии оценки участия в дискуссии

Критерии оценки дискуссии:

– балл 5 выставляется обучающемуся, если:

1. учащийся полно усвоил учебный материал;
2. проявляет навыки анализа, обобщения, критического осмысления, публичной речи, аргументации, ведения дискуссии и полемики, критического восприятия информации;
3. материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности, точно используется терминология;
4. высказывает свою точку зрения;
5. продемонстрировано усвоение ранее изученных сопутствующих вопросов, сформированность и устойчивость компетенций, умений и навыков.

– балл 4 выставляется обучающемуся, если:

1. в усвоении учебного материала допущены небольшие пробелы, не искажившие содержание ответа;
2. допущены один – два недочета в формировании навыков публичной речи, аргументации, ведения дискуссии и полемики, критического восприятия информации.

– балл 3 выставляется обучающемуся, если:

1. неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала;
2. имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии, исправленные после нескольких наводящих вопросов;
3. при неполном знании теоретического материала выявлена недостаточная сформированность компетенций, умений и навыков, учащийся не может применить теорию в новой ситуации.

– балл 2 выставляется обучающемуся, если:

1. не раскрыто основное содержание учебного материала;
2. обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала;
3. допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, которые исправлены после нескольких наводящих вопросов;
4. недостаточная сформированность компетенций, умений и навыков публичной речи, аргументации, ведения дискуссии и полемики, критического восприятия информации;

– балл 1 выставляется обучающемуся, если:

1. не раскрыто основное содержание учебного материала;
2. обнаружено незнание наиболее важной части учебного материала;

3. допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов;

4. не сформированы компетенции, умения и навыки публичной речи, аргументации, ведения дискуссии и полемики, критического восприятия информации

– балл 0 выставляется обучающемуся, если:

1. отсутствие включенности в дискуссию и проявления интереса к обсуждаемым вопросам.

3.2 Критерии оценки тестовых заданий

За правильный ответ количество баллов 1 задания – 1.

3.3 Критерии оценки решения задач по конкретной теме

За правильный ответ с представленными расчетами максимальное количество баллов за одну задачу – 2,5 балла.

4 Рекомендуемая литература

1. Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности. История предпринимательства : учебник и практикум для академического бакалавриата / Е. Ф. Чеберко. - Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 420 с. – (Бакалавр. Академический курс). – ISBN 978-5-534-00872-2. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/432939>

2. Литвак, Б. Г. Стратегический менеджмент : учебник для бакалавров / Б. Г. Литвак. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 507 с. - (Бакалавр. Академический курс). – ISBN 978-5-9916-2929-4. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/425854>

3. Сергеев, А. А. Бизнес-планирование : учебник и практикум для вузов / А. А. Сергеев. - 4-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 483 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-13182-6. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/449380>

4. Лопарева, А. М. Бизнес-планирование : учебник для вузов / А. М. Лопарева. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 273 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-13541-1. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/465851>

11.2. Методические указания по организации самостоятельной работы.

1 Содержание теоретического раздела дисциплины

Для освоения дисциплины «Управление предпринимательской деятельности и бизнес планирование» учебными планами предусмотрены лекционные и практические занятия, самостоятельная работа студентов. В методических указаниях приведено содержание курса, включающее лекционные и практические занятия, самостоятельную работу студентов.

Структурно курс разделен на четыре раздела.

Первый посвящён изучению вопросов, дающих системное представление о управлении в предпринимательской деятельности.

Второй – закладывает теоретическую базу в области бизнес-плана в системе управления предприятием.

В третьем разделе раскрыты вопросы в области методики разработки основных разделов бизнес-плана.

Четвёртый раздел посвящён презентации и экспертизы бизнес-плана.

Для успешного изучения дисциплины студенту необходимо посещать лекционные и практические занятия, прорабатывать конспекты лекций, выполнять все задания в срок, работать с учебной литературой, а также материалами, опубликованными в периодической

печати, так или иначе касающиеся вопросов управления предпринимательской деятельности и бизнес планирования.

Общий список основной и дополнительной литературы представлен в отдельном разделе комплекса. В процессе изучения дисциплины необходимо постоянно обращаться к экономическим словарям и справочникам.

При изучении курса «Управление предпринимательской деятельности и бизнес планирование» используются методы обучения, обращённые как на первичное овладение знаниями в области управления предпринимательством и бизнес планирования, так и методы, содействующие закреплению и развитию теоретических знаний, привитию навыков их использования и формированию общепрофессиональных компетенций.

Рабочей программой предусмотрены традиционные лекционные занятия, в том числе мультимедийные. При этом важным аспектом является развитие компетенций студентов за счет таких методов контроля, участие в дискуссии, решение задач, тестов.

Современным средством контроля знаний учащихся является решение задач, помещенных в жизненный контекст и имеющих личностно-значимый вопрос, благодаря чему обучающиеся понимают практическую ценность знания.

Эффективным средством контроля знаний учащихся является тестирование. Внедрение этого метода контроля в практику учебного процесса позволяет получить объективную информацию по усвоению студентами знаний, умений, навыков и выяснить возникшие затруднения.

Эффективным и самым распространенным методом проверки и оценки знаний обучающихся является дискуссия, которая предполагает «вышедшую из берегов» эвристическую беседу. Смысл данного метода состоит в обмене взглядами по конкретной теме. Это активный метод, позволяющий научиться отстаивать своё мнение и слушать других. Беседа преподавателя со студентами на темы, связанные с изучаемой дисциплиной рассчитана на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме.

Содержание теоретического и практического раздела дисциплины представлено в таблице 1.

Таблица 1

Содержание теоретического и практического раздела

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Тема занятия
1	1	Предпринимательство как особая форма экономической активности
2	1	Виды и форма предпринимательства
3	2	Теоретические основы бизнес-планирования
4	2	Типология и структура бизнес-планов
5	3	Общая структура и краткое содержание бизнес-плана. Резюме.
6	3	Описание предприятия и отрасли
7	3	Описание продукции (услуг)
8	3	План маркетинга
9	3	Производственный план
10	3	Организационный план
11	3	Финансовый план. Риски и гарантии
12	4	Основные формы представления бизнес-плана
13	4	Аудит бизнес-плана
Итого:		-

2 Указания по подготовке к практическим занятиям

Цель практических занятий – закрепление знаний полученных путём активного повторения материала лекций, развитие способности самостоятельно использовать полученные знания для выполнения определенных действий и для получения новых знаний и навыков.

Для подготовки к практическим занятиям необходимо повторить или изучить необходимый материал по конспектам или учебникам.

2.1 Указания по подготовке к дискуссии

Самостоятельная работа обучающихся включает подготовку к дискуссии на практических занятиях. Для этого обучающийся изучает основную и дополнительную литературу, публикации, информацию из Интернет-ресурсов.

Эффективность подготовки обучающегося к дискуссии зависит от качества ознакомления с рекомендованной литературой. Для подготовки к дискуссии, обучающемуся необходимо ознакомиться с материалом, посвященным теме занятия. В учебнике или другой рекомендованной литературе обратить внимание на усвоение основных понятий, выявить неясные вопросы и подобрать дополнительную литературу для их освещения.

В среднем, подготовка к дискуссии по одному занятию занимает от 2 до 4 часов в зависимости от сложности темы и особенностей организации обучающимся своей самостоятельной работы.

2.2 Указания по подготовке к тестированию

В современном образовательном процессе тестирование как форма оценки знаний занимает важное место и требует серьезного к себе отношения. Цель тестирований в ходе учебного процесса студентов состоит не только в систематическом контроле за знанием точных событий, явлений, но и в развитии умения студентов выделять, анализировать и обобщать наиболее существенные связи, признаки и принципы разных явлений и процессов. Одновременно тесты способствуют развитию творческого мышления, умению самостоятельно локализовать и соотносить исторические явления и процессы во времени и пространстве.

Как и любая другая форма подготовки к контролю знаний, тестирование имеет ряд особенностей, знание которых помогает успешно выполнить тест. Можно дать следующие методические рекомендации:

1. Прежде всего, следует внимательно изучить структуру теста, оценить объем времени, выделяемого на данный тест, увидеть, какого типа задания в нем содержатся. Это поможет настроиться на работу.

2. Лучше начинать отвечать на те вопросы, в правильности которых нет сомнений, пока не останавливаясь на тех, которые могут вызвать долгие раздумья. Это позволит успокоиться и сосредоточиться на выполнении более трудных вопросов.

3. Очень важно всегда внимательно читать задания до конца, не пытаясь понять условия «по первым словам» или выполнив подобные задания в предыдущих тестированиях. Такая спешка нередко приводит к досадным ошибкам в самых легких вопросах.

4. Многие задания можно быстрее решить, если не искать сразу правильный вариант ответа, а последовательно исключать те, которые явно не подходят. Метод исключения позволяет в итоге сконцентрировать внимание на одном-двух вероятных вариантах.

5. Рассчитывать выполнение заданий нужно всегда так, чтобы осталось время на проверку и доработку (примерно $1/3 - 1/4$ запланированного времени). Тогда вероятность ошибок сводится к нулю и имеется время, чтобы набрать максимум баллов на легких заданиях и сосредоточиться на решении более трудных, которые вначале пришлось пропустить.

6. При подготовке к тесту не следует просто заучивать, необходимо понять логику изложенного материала. Этому немало способствует составление развернутого плана, таблиц, схем.

Именно такие навыки не только повышают эффективность подготовки, но и вообще способствуют развитию навыков мыслительной работы.

2.3 Указания по подготовке к решению задач

Решение задачи – это показатель знаний учебного материала и глубины изучения рекомендованной литературы.

Задачи по курсу «Управление предпринимательской деятельностью и бизнес планирование» направлены на привитие студентам профессиональных умений и навыков в расчёте экономических показателей, приведение знаний в логическую систему.

Студенту рекомендуется научиться решать и анализировать типовые задачи с помощью примеров решения задач, выучить и законспектировать основные формулы и обозначения.

Необходимо ознакомиться с условиями задачи и, выяснив значение каждого положения, решить задачу по существу в соответствии с поставленными вопросами.

Решение задачи оформляются на отдельных тетрадных листках с указанием даты, группы, названия дисциплины, темы контрольной работы, фамилии, имени и отчества студента.

Постоянное решение задач поможет студенту научиться правильно применять теоретические положения при определении срок окупаемости инвестиционного проекта, дохода от работы нового оборудования.

3 Указания для самостоятельной работы студентов

Самостоятельная работа – это планируемая работа студентов, выполняемая по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия.

Самостоятельная работа студентов организуется на основе целей и задач программы курса «Управление предпринимательской деятельностью и бизнес планирование» и направлена на систематизацию и закрепление полученных теоретических знаний и практических умений студентов, формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации. Самостоятельная работа студентов способствует развитию познавательных способностей и активности, творческой инициативы студентов.

При планировании собственного времени для изучения данной дисциплины студенты могут ориентироваться на рабочую программу, которая имеется на выпускающих кафедрах и в деканатах.

Перечень тем и видов самостоятельной работы студентов при изучении курса «Управление предпринимательской деятельностью и бизнес планирование» приведен в таблице 2.

Таблица 2

Перечень тем и виды контроля самостоятельной работы

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Тема	Вид СРС
1	1	Предпринимательство как особая форма экономической активности	Подготовка к практическому занятию (подготовка к тестированию и дискуссии)
2	1	Виды и форма предпринимательства	Подготовка к практическому занятию (подготовка к дискуссии и тестированию)
3	2	Теоретические основы бизнес-планирования	Подготовка к практическому занятию (подготовка к дискуссии)
4	2	Типология и структура бизнес-планов	Подготовка к практическому занятию (подготовка к дискуссии)
5	3	Общая структура и краткое содержание бизнес-плана. Резюме.	Подготовка к практическому занятию (подготовка к тестированию)
6	3	Описание предприятия и отрасли	Подготовка к практическому занятию (подготовка к решению задач)
7	3	Описание продукции (услуг)	Подготовка к практическому занятию (подготовка к решению задач)
8	3	План маркетинга	Подготовка к практическому занятию (подготовка к решению задач)
9	3	Производственный план	Подготовка к практическому занятию (подготовка к решению задач)
10	3	Организационный план	Подготовка к практическому занятию (подготовка к решению задач)
11	3	Финансовый план. Риски и гарантии	Подготовка к практическому занятию (подготовка к решению задач)
12	4	Основные формы представления бизнес-плана	Подготовка к практическому занятию (подготовка к тестированию)

13	4	Аудит бизнес-плана	Подготовка к практическому занятию (подготовка к тестированию)
14	1-4	-	Подготовка к экзамену

Перед выполнением самостоятельной работы студент должен ознакомиться с материалом, данным в лекционном курсе, изучить рекомендованную литературу.

В процессе организации самостоятельной работы большое значение имеют консультации преподавателя, в ходе которых, можно решить проблемы изучаемого курса, уточнить наиболее сложные вопросы.

При освоении дисциплины используются следующие виды самостоятельных работ:

- аудиторная под руководством преподавателя (самостоятельная работа студента на лекции, решение задач по предложенной методике);
- внеаудиторная (подготовка к дискуссии, тестированию, подготовка к экзамену).

3.1 Самостоятельная работа студента на лекции

Студенту следует быть готовым к лекции для ее записи до прихода лектора в аудиторию.

Результативность познавательной деятельности студента при слушании в полной мере зависит от направленности его внимания. При слушании лекции проявляются различные свойства внимания: устойчивость, концентрация, объем, распределение, переключение.

Способность слушать, творчески воспринимать излагаемый материал – это необходимое условие для его понимания, что требует умственного напряжения, волевых усилий. В процессе лекционного занятия студент должен выделять важные моменты, выводы, анализировать основные положения.

Эффективное слушание – важное условие правильного составления конспекта. Правильно организованное конспектирование способствует дальнейшей подготовки к экзамену.

Самостоятельная работа студента на лекции заключается в выделении главного материала, избегая механического записывания.

Таким образом, на лекции студент должен совместить два момента: внимательно слушать лектора, прикладывая максимум усилий для понимания излагаемого материала и одновременно вести его осмысленную запись.

3.2 Самостоятельная работа студента над лекцией

Прослушанный материал лекции студент должен проработать. Насколько эффективно он это сделает, зависит и прочность усвоения знаний, и, соответственно, качество восприятия предстоящей лекции, так как он более целенаправленно будет её слушать. Опыт показывает, что только многообразная, планомерная и целенаправленная обработка лекционного материала обеспечивает его надежное закрепление в долговременной памяти человека. Необходим систематический труд в течение всего семестра. Повторение нужно разнообразить. При первом повторении изучаются все параграфы и абзацы, при втором, возможно, будет достаточно рассмотреть только отдельные параграфы, а в дальнейшем лишь тему лекции.

Многое определяется памятью человека. Различают три её типа: зрительная, слуховая и двигательная.

Люди со зрительной памятью хорошо усваивают зрительные образы, иллюстрации, точно помнят расположение текста, оформление записи. Студент, обладающий слуховой памятью, перечитывает записи вслух, стремится пересказать текст. Люди с двигательной памятью работают над изучаемым материалом с карандашом в руках, рисуя схемы, делая выписки и наброски. Независимо от того, какой тип памяти преобладает, желательно использовать все типы памяти. Механического заучивания следует избегать. зубрежку нельзя назвать учением уже потому, что она создает внутреннее сопротивление, какому бы то ни было запоминанию и, конечно уменьшает память.

4 Указание по работе с учебной и научной литературой

Проблемы управления предпринимательством и бизнес планирование раскрываются в огромном количестве литературы.

Важной предпосылкой результативности и качества работы студента является умение извлечь из подобранного материала нужные сведения, быстро сориентироваться в них и рационально ими распорядиться.

Для изучения курса управление предпринимательской деятельностью и бизнес планирование и подготовки к занятиям и различным формам контроля, а также самостоятельного изучения в целях самообразования, рекомендуется не ограничиваться только представленным перечнем источников. Он может быть заменен или дополнен любыми учебными и учебно-методическими материалами, доступными обучающимся, если в них отражены выделяемые темы и вопросы для изучения. При выборе дополнительных источников особое внимание нужно уделить тем, которые снабжены грифами УМО и рекомендованы для изучения в системе высшего образования.

4.1 Указания по работе с конспектами

Для более прочного усвоения знаний лекцию необходимо конспектировать. При оформлении конспекта лекции студентам рекомендуется оставлять поля, где им следует записывать вопросы, которые могут возникнуть в процессе слушания, чтобы получить на них ответы при самостоятельной проработке материала лекции, при изучении рекомендованной литературы или непосредственно у преподавателя в конце лекции.

Умение слушать лекцию и правильно её конспектировать, систематически, добросовестно и осознанно работать над конспектом с привлечением дополнительных источников – залог успешного усвоения учебного материала.

5 Промежуточный контроль

5.1 Вопросы для подготовки к экзамену

1. Необходимость управления предпринимательской деятельностью в современных экономических условиях. Содержание предпринимательской деятельности.
2. Развитие подходов к изучению предпринимательской деятельности. Субъекты и объекты предпринимательской деятельности.
3. Производительная и посредническая предпринимательская деятельность. Формы производительной предпринимательской деятельности.
4. Формы и виды посреднической предпринимательской деятельности. Предпринимательство в финансовой сфере.
5. Основные организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.
6. Цель и задачи разработки бизнес-плана. Особенности бизнес-плана в зависимости от целей его формирования.
7. Субъекты, функции и принципы бизнес-планирования. Задачи участников процесса бизнес-планирования. Последовательность составления и проверки бизнес-плана.
8. Бизнес-модель как концептуальная основа бизнес плана. Классификация бизнес-планов.
9. Основные факторы, влияющие на структуру, содержание и степень детализации отдельных разделов бизнес-плана. Структура бизнес-планов по объектам бизнеса.
10. Титульный лист бизнес-плана. Оглавление. Резюме. Краткое содержание. Важность резюме. Уникальность бизнеса.
11. Планируемая стратегия фирмы: вход на рынок или его развитие через анализ факторов, условий, слабых мест в действиях конкурентов. Особенности структуры резюме бизнес-плана нового и действующего бизнеса.
12. Общее описание предприятия. Анализ отрасли: специфика отрасли, технологическая изменчивость, наукоемкость, капиталоемкость, ресурсоемкость, степень монополизма.
13. Цели компании, их соответствие выбранной конкурентной стратегии. Комплексный анализ среды функционирования предприятия.
14. Потребности, удовлетворяемые товаром. Показатели качества и их основные характеристики. Экономические показатели, соответствие современному дизайну, формы изделия его функциям.

15. Сравнительные характеристики с товарами-аналогами. Патентная защищенность. Показатели экспорта и его возможности.
16. Основные направления совершенствования продукции (услуг). Возможные ключевые факторы успеха.
17. Исследование и анализ рынка: определение типа рынка и рыночной структуры, отбор целевых сегментов и позиционирование рынка, прогноз объема продаж, оценка конкурентоспособности предприятия и его конкурентных преимуществ.
18. План маркетинговых действий на рынке: формирование стратегии маркетинга, определение товарной политики. Ценовая политика и стратегия, основные методы ценообразования. Сбытовая политика и бюджет маркетинга.
19. Особенности технологии производства продукции предприятия. Производственное кооперирование, и контроль производственного процесса.
20. Планирование производственной программы выпуска и реализации продукции (услуг), производственные мощности и их развитие.
21. Оценка потребности в долгосрочных активах и оборотных средствах. Определение прогнозной величины затрат на выполнение производственной программы.
22. Организационная структура управления предприятия. Организация координирования и взаимодействия служб и подразделений фирмы. Сведения об автоматизации системы управления.
23. Ключевой управленческий персонал, его характеристика. Необходимая численность и структура кадров исходя из потребностей производства, системы и формы оплаты труда, способы мотивации трудовой деятельности, режим труда и отдыха.
24. Кадровая политика фирмы.
25. Финансово-экономические результаты деятельности предприятия: финансовая отчетность предприятия; анализ финансово-экономического состояния предприятия.
26. Планирование основных финансовых показателей (подготовка плановых документов): прогноз баланса активов и пассивов предприятия; прогноз прибылей и убытков; прогноз движения денежных средств; финансовая оценка проекта; прогноз запаса финансовой прочности.
27. Основные риски в бизнес-планировании и меры по их снижению.
28. Обзор возможных форм представления бизнес-плана. Используемые информационные и компьютерные технологии при оформлении и презентации бизнес-плана.
29. Оценка реалистичности представленного проекта. Оценка соответствия действительности представленной в проекте исходной информации.
30. Экспертиза основных разделов бизнес-плана. Оценка планируемых издержек и цен. Возможности выполнения плана по выплате кредита.

5.2 Указания по организации самоконтроля учащихся

Самоконтроль – неотъемлемая часть процесса формирования умений и навыков на всех этапах обучения, охватывающая контрольно-оценочную деятельность учащихся при овладении умениями и навыками.

Будучи необходимым условием формирования умений и навыков всех видов, самоконтроль одновременно является и одной из важных задач обучения. Умение контролировать свою работу помогает учащемуся приобретать, углублять и расширять знания, успешно овладевать профессией.

По дисциплине «Управление предпринимательской деятельностью и бизнес планирование» разработан ряд самостоятельных работ и индивидуальных заданий разных видов.

Ниже приводится тематическая структура заданий и контрольные вопросы по разделам курса.

- Тематическая структура заданий и контрольные вопросы для самоконтроля
- Раздел 1. «Управление в предпринимательской деятельности»
- Тема 1. Предпринимательство как особая форма экономической активности.

Цели и задачи курса «Управление предпринимательской деятельностью и бизнес-планирование». Необходимость управления предпринимательской деятельностью в современных экономических условиях. Содержание предпринимательской деятельности. Развитие подходов к изучению предпринимательской деятельности. Субъекты и объекты предпринимательской деятельности.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что следует понимать под «предпринимательством»?
2. Перечислите черты предпринимательства.
3. Какова главная цель предпринимательства?
4. Какие условия необходимы для формирования предпринимательства?
5. Перечислите признаки классификации предпринимательской деятельности.

Тема 2. Виды и форма предпринимательства.

Производительная и посредническая предпринимательская деятельность. Формы производительной предпринимательской деятельности. Формы и виды посреднической предпринимательской деятельности. Предпринимательство в финансовой сфере. Основные организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.

Вопросы для самоконтроля:

1. Перечислите виды предпринимательства.
2. Что следует понимать под коммерческим и производственным предпринимательством?
3. Охарактеризуйте финансовое и консультативное предпринимательство.
4. Перечислите формы предпринимательства.
5. Опишите индивидуальное, коллективное и корпоративное предпринимательство.

Раздел 2. «Бизнес-план в системе управления предприятием».

Тема 3. Теоретические основы бизнес-планирования.

Цель и задачи разработки бизнес-плана. Особенности бизнес-плана в зависимости от целей его формирования. Субъекты, функции и принципы бизнес-планирования. Задачи участников процесса бизнес-планирования. Последовательность составления и проверки бизнес-плана.

Вопросы для самоконтроля:

1. Дайте определение понятию «бизнес-план».
2. Перечислите фазы планирования.
3. Что следует понимать под бизнес-планированием?
4. Опишите принципы бизнес-планирования.
5. Охарактеризуйте подходы к разработке бизнес-плана.

Тема 4. Типология и структура бизнес-планов.

Бизнес-модель как концептуальная основа бизнес-плана. Классификация бизнес-планов. Основные факторы, влияющие на структуру, содержание и степень детализации отдельных разделов бизнес-плана. Структура бизнес-планов по объектам бизнеса.

Вопросы для самоконтроля:

1. По каким основаниям классифицируются бизнес-планы?
2. Какие бывают бизнес-планы по целям разработки?
3. Какие бывают бизнес-планы по условиям конфиденциальности?
4. Опишите структуру бизнес-плана.
5. Перечислите факторы, определяющие объем, состав и структуру бизнес-плана.

Раздел 3. «Методика разработки основных разделов бизнес-плана».

Тема 5. Общая структура и краткое содержание бизнес-плана. Резюме.

Титульный лист бизнес-плана. Оглавление. Резюме. Краткое содержание. Важность резюме. Уникальность бизнеса. Планируемая стратегия фирмы: вход на рынок или его развитие через анализ факторов, условий, слабых мест в действиях конкурентов. Особенности структуры резюме бизнес-плана нового и действующего бизнеса. Примерная форма резюме.

Вопросы для самоконтроля:

1. Перечислите стандарты в области составления бизнес-плана.
2. Опишите типовую структуру бизнес-плана.
3. Каково назначение раздела бизнес-плана «план маркетинга»?

4. Каково назначение раздела бизнес-плана «организационный план»?

5. Что следует отражать в резюме к бизнес-плану?

Тема 6. Описание предприятия и отрасли.

Общее описание предприятия. Анализ отрасли: специфика отрасли, технологическая изменчивость, наукоемкость, капиталоемкость, ресурсоемкость, степень монополизма. Цели компании, их соответствие выбранной конкурентной стратегии. Комплексный анализ среды функционирования предприятия.

Вопросы для самоконтроля:

1. Перечислите ключевые элементы раздела «описание предприятия и отрасли».

2. Что в себя включает основные сведения о предприятии?

3. Что указывается в бизнес-плане при характеристике отрасли?

4. Перечислите факторы, на которые предприятие не может воздействовать, но которые негативно или позитивно влияют на его деятельность.

5. Дайте определение понятию SWOT-анализ

Тема 7. Описание продукции (услуг).

Потребности, удовлетворяемые товаром. Показатели качества и их основные характеристики. Экономические показатели, соответствие современному дизайну, формы изделия его функциям. Сравнительные характеристики с товарами-аналогами. Патентная защищенность. Показатели экспорта и его возможности. Основные направления совершенствования продукции (услуг). Возможные ключевые факторы успеха.

Вопросы для самоконтроля:

1. Дайте определение понятию «продукт».

2. Что следует понимать под услугой?

3. Какие сведения указываются в разделе «Описание продукции (услуг)»

4. Охарактеризуйте понятие «патентная защищенность».

5. Перечислите возможные ключевые факторы успеха появления нового товара, услуги на рынке.

Тема 8. План маркетинга.

Исследование и анализ рынка: определение типа рынка и рыночной структуры, отбор целевых сегментов и позиционирование рынка, прогноз объема продаж, оценка конкурентоспособности предприятия и его конкурентных преимуществ. План маркетинговых действий на рынке: формирование стратегии маркетинга, определение товарной политики. Ценовая политика и стратегия, основные методы ценообразования. Сбытовая политика и бюджет маркетинга.

Вопросы для самоконтроля:

1. С какими целями в большинстве случаев осуществляется маркетинг?

2. Что является главной задачей любого маркетингового исследования?

3. Перечислите этапы составления маркетингового плана.

4. Опишите этапы составления маркетингового плана «исследование рынка», «определение стратегии», «анализ конкуренции».

5. Опишите этапы составления маркетингового плана «ценовая политика», «факторы влияющие на ценовую стратегию», «маркетинговая стратегия».

Тема 9. Производственный план.

Особенности технологии производства продукции предприятия. Производственное кооперирование, и контроль производственного процесса. Планирование производственной программы выпуска и реализации продукции (услуг), производственные мощности и их развитие. Оценка потребности в долгосрочных активах и оборотных средствах. Определение прогнозной величины затрат на выполнение производственной программы.

Вопросы для самоконтроля:

1. Опишите цели составления производственного плана?

2. Опишите этапы составления производственного плана «описание производственного процесса», «описание сырья и его поставщиков».

3. Опишите этапы составления производственного плана «производственные помещения и земельные участки», «снабжение энергоресурсами».

4. Опишите этапы составления производственного плана «производственные калькуляции и себестоимость».

5. Опишите этапы составления производственного плана «постоянные расходы производства».

Тема 10. Организационный план.

Организационная структура управления предприятия. Организация координирования и взаимодействия служб и подразделений фирмы. Сведения об автоматизации системы управления. Ключевой управленческий персонал, его характеристика. Необходимая численность и структура кадров исходя из потребностей производства, системы и формы оплаты труда, способы мотивации трудовой деятельности, режим труда и отдыха. Кадровая политика фирмы.

Вопросы для самоконтроля:

1. Перечислите структуру организационного плана бизнес-плана.
2. Охарактеризуйте раздел организационного плана «правовая форма».
3. Что следует понимать под организационной структурой?
4. Опишите раздел организационного плана «организационная структура».
5. Охарактеризуйте раздел организационного плана «описание штата сотрудников».

Тема 11. Финансовый план. Риски и гарантии.

Финансово-экономические результаты деятельности предприятия: финансовая отчетность предприятия; анализ финансово-экономического состояния предприятия. Планирование основных финансовых показателей (подготовка плановых документов): прогноз баланса активов и пассивов предприятия; прогноз прибылей и убытков; прогноз движения денежных средств; финансовая оценка проекта; прогноз запаса финансовой прочности. Основные риски в бизнес-планировании и меры по их снижению.

Вопросы для самоконтроля:

1. Перечислите структуру финансового плана бизнес-плана.
2. Охарактеризуйте раздел финансового плана «расчетные нормативы», «общепроизводственные расходы», «смета затрат и подсчет себестоимости товара или услуги».
3. Опишите раздел финансового плана «отчет о главных финансовых потоках», «отчет о финансовых результатах».
4. Охарактеризуйте раздел финансового плана «анализ финансовых показателей проекта», «описания способов финансирования».
5. Опишите раздел финансового плана «описания способов финансирования».

Раздел 4. «Презентация и экспертиза бизнес-плана»

Тема 12. Основные формы представления бизнес-плана.

Обзор возможных форм представления бизнес-плана. Используемые информационные и компьютерные технологии при оформлении и презентации бизнес-плана.

Вопросы для самоконтроля:

1. Какие существуют формы представления бизнес-плана?
2. Опишите используемые информационные и компьютерные технологии при оформлении и презентации бизнес-плана.

Тема 13. Аудит бизнес-плана.

Оценка реалистичности представленного проекта. Оценка соответствия действительности представленной в проекте исходной информации. Экспертиза основных разделов бизнес-плана. Оценка планируемых издержек и цен. Возможности выполнения плана по выплате кредита.

Вопросы для самоконтроля:

1. Перечислите и опишите этапы аудита бизнес-плана.
2. Опишите оценку планируемых издержек и цен.
3. Как определяется возможность выполнения плана по выплате кредита.

5.3. Рекомендации по подготовке к экзамену

Экзамен – как форма контроля и организации обучения служит приёмом проверки степени усвоения учебного материала, практических и лекционных занятий, качества усвоения студентами отдельных разделов учебной программы, сформированности умений и навыков.

Подготовка студентов к экзамену включает три стадии:

- самостоятельная работа в течение семестра;
- непосредственная подготовка в дни, предшествующие экзамену;
- подготовка к ответу на вопросы, содержащиеся в программных заданиях.

Залогом успешной сдачи являются систематические добросовестные занятия в течение всего семестра. Конечно, в период подготовки к экзамену нужны дополнительные усилия, направленные на повторение, обобщение и систематизацию учебного материала, изученного ранее. Подготовка к экзамену для студентов, особенно очно-заочной формы обучения, всегда осложняется дефицитом времени.

Подготовку к экзамену целесообразно начать с планирования и подбора нормативно-правовых источников и литературы. Прежде всего, следует внимательно перечитать учебную программу и программные вопросы для подготовки к экзамену, чтобы выделить из них наименее знакомые. Далее должен следовать этап повторения всего программного материала. На эту работу целесообразно отвести большую часть времени. Следующим этапом является самоконтроль знания изученного материала, который заключается в устных ответах на программные вопросы, выносимые на экзамен. Тезисы ответов на наиболее сложные вопросы желательно записать, так как в процессе записи включаются дополнительные моторные ресурсы памяти.

Предложенная методика непосредственной подготовки к экзамену может быть и изменена. Так, для студентов, которые считают, что они усвоили программный материал в полном объеме и уверены в прочности своих знаний, достаточно беглого повторения учебного материала. Основное время они могут уделить углубленному изучению отдельных, наиболее сложных, дискуссионных проблем.

Литература для подготовки к экзамену обычно рекомендуется преподавателем. Она также может быть указана в программе курса и учебно-методических пособиях. Для полноты учебной информации и ее сравнения лучше использовать не менее двух учебников. Хорошим подспорьем здесь могут быть справочные нормативно-правовые системы.

Основным источником подготовки к экзамену является конспект лекций. Учебный материал в лекции дается в систематизированном виде, основные его положения детализируются, подкрепляются современными фактами и нормативной информацией, которые в силу новизны, возможно, еще не вошли в опубликованные печатные источники. Правильно составленный конспект лекций содержит тот оптимальный объем информации, на основе которого студент сможет представить себе весь учебный материал.

Следует точно запоминать термины и категории, поскольку в их определениях содержатся признаки, позволяющие уяснить их сущность и отличить эти понятия от других.

В ходе подготовки к экзамену студентам необходимо обращать внимание не только на уровень запоминания, но и на степень понимания категорий и реальных экономических проблем. А это достигается не простым заучиванием, а усвоением прочных, систематизированных знаний, аналитическим мышлением. Следовательно, непосредственная подготовка к экзамену должна в разумных пропорциях сочетать и запоминание, и понимание программного материала.

Экзамен проводится устно в объеме учебной программы. Студентам, замеченным в помощи друг другу, а также пользующимся неразрешенными пособиями и различного рода записями, могут даваться другие или дополнительные задания.

По окончании ответа на вопросы студенту могут быть заданы дополнительные и уточняющие вопросы в пределах учебного материала, вынесенного на экзамен.

Студенту рекомендуется воспользоваться общими советами:

1. Используйте материалы курса и выпишите некоторые ключевые слова, имена и методы.

2. Найдите цели и выводы в каждом разделе – они обычно содержат основные результаты и составляют основу для вопросов.

Обучающемуся на экзамене при себе необходимо иметь зачетную книжку, ручку и листок бумаги.

Для получения наиболее последовательного и полного ответа студенту предлагается написать письменный план (конспект) ответа, который не сдается преподавателю, но используется, отвечая при устном изложении подготовленного ответа.

На экзамене оценивается:

1. Нормы и правила речевого этикета.
2. Последовательность и логичность построения ответа.
3. Способность к коммуникации с целью быть понятным.
4. Владение терминологическим аппаратом.
5. Информированность и широта знания предметной области.

5.4 Методика применения рейтинговой системы и критерии оценки работы обучающегося

Целью текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся является комплексная оценка результатов обучения обучающихся при освоении основной профессиональной образовательной программы.

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация обучающихся осуществляется с использованием рейтинговой системы оценки.

Задачами текущего контроля успеваемости являются:

- повышение мотивации обучающихся к учебной деятельности;
- стимулирование систематической работы обучающихся.

Нормативный рейтинг дисциплины за учебный семестр составляет 100 баллов. По итогам учебного семестра баллы рейтинга могут быть переведены в пятибалльную систему оценивания по следующей шкале:

- 91-100 баллов – «отлично»;
- 76-90 баллов – «хорошо»;
- 61-75 баллов – «удовлетворительно»;
- 60 баллов и менее – «неудовлетворительно» / «не зачтено»;
- 61 балл и более «зачтено».

При условии выполнения контрольных мероприятий, пропущенных по уважительной причине, в течение учебного семестра, преподаватель добавляет набранные баллы к результатам следующей текущей аттестации.

5.4,1 Критерии оценки участия в дискуссии

Критерии оценки дискуссии:

– балл 5 выставляется обучающемуся, если:

1. учащийся полно усвоил учебный материал;
2. проявляет навыки анализа, обобщения, критического осмысления, публичной речи, аргументации, ведения дискуссии и полемики, критического восприятия информации;
3. материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности, точно используется терминология;
4. высказывает свою точку зрения;
5. продемонстрировано усвоение ранее изученных сопутствующих вопросов, сформированность и устойчивость компетенций, умений и навыков.

– балл 4 выставляется обучающемуся, если:

1. в усвоении учебного материала допущены небольшие пробелы, не искажившие содержание ответа;
2. допущены один – два недочета в формировании навыков публичной речи, аргументации, ведения дискуссии и полемики, критического восприятия информации.

– балл 3 выставляется обучающемуся, если:

1. неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала;

2. имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии, исправленные после нескольких наводящих вопросов;

3. при неполном знании теоретического материала выявлена недостаточная сформированность компетенций, умений и навыков, учащийся не может применить теорию в новой ситуации.

– балл 2 выставляется обучающемуся, если:

1. не раскрыто основное содержание учебного материала;

2. обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала;

3. допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, которые исправлены после нескольких наводящих вопросов;

4. недостаточная сформированность компетенций, умений и навыков публичной речи, аргументации, ведения дискуссии и полемики, критического восприятия информации;

– балл 1 выставляется обучающемуся, если:

1. не раскрыто основное содержание учебного материала;

2. обнаружено незнание наиболее важной части учебного материала;

3. допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов;

4. не сформированы компетенции, умения и навыки публичной речи, аргументации, ведения дискуссии и полемики, критического восприятия информации

– балл 0 выставляется обучающемуся, если:

1. отсутствие включенности в дискуссию и проявления интереса к обсуждаемым вопросам.

5.4.2 Критерии оценки тестовых заданий

За правильный ответ количество баллов 1 задания – 1.

5.4.3 Критерии оценки решения задач по конкретной теме

За правильный ответ с представленными расчетами максимальное количество баллов за одну задачу – 2,5 балла.

6. Учебно-методическое обеспечение дисциплины

1. Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности. История предпринимательства : учебник и практикум для академического бакалавриата / Е. Ф. Чеберко. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 420 с. – (Бакалавр. Академический курс). – ISBN 978-5-534-00872-2. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/432939>

2. Литвак, Б. Г. Стратегический менеджмент : учебник для бакалавров / Б. Г. Литвак. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 507 с. – (Бакалавр. Академический курс). – ISBN 978-5-9916-2929-4. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/425854>

3. Сергеев, А. А. Бизнес-планирование : учебник и практикум для вузов / А. А. Сергеев. – 4-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 483 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-13182-6. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/449380>

4. Лопарева, А. М. Бизнес-планирование : учебник для вузов / А. М. Лопарева. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 273 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-13541-1. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/465851>

Планируемые результаты обучения для формирования компетенции и критерии их оценивания

Дисциплина Управление предпринимательской деятельностью и бизнес планирование

Код, направление подготовки/специальность 21.03.01 Нефтегазовое дело

Профиль «Эксплуатация и обслуживание объектов добычи нефти», «Строительство и обслуживание систем транспорта, хранения и сбыта углеводородов», «Бурение нефтяных и газовых скважин»

Код компетенции	Код и наименование результата обучения по дисциплине (модулю)	Критерии оценивания результатов обучения			
		менее 61 баллов	61 – 75 баллов	76 – 90 баллов	91 – 100 баллов
УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	Знать: УК-2.31 - основные цели и задачи взаимодействия участников в процессе управления предпринимательской деятельностью и бизнес-планирования	Не способен назвать основные цели и задачи взаимодействия участников в процессе управления предпринимательской деятельностью и бизнес-планирования	Демонстрирует отдельные знания основных целей и задач взаимодействия участников в процессе управления предпринимательской деятельностью и бизнес-планирования	Демонстрирует достаточные знания основных целей и задач взаимодействия участников в процессе управления предпринимательской деятельностью и бизнес-планирования	Демонстрирует исчерпывающие знания основных целей и задач взаимодействия участников в процессе управления предпринимательской деятельностью и бизнес-планирования
	Знать: УК-2.32- основные этапы бизнес-планирования, содержание и степень детализации отдельных разделов бизнес-плана	Не способен назвать основные этапы бизнес-планирования, содержание и степень детализации отдельных разделов бизнес-плана	Демонстрирует отдельные знания основных этапов бизнес-планирования, содержание и степень детализации отдельных разделов бизнес-плана	Демонстрирует достаточные знания основных этапов бизнес-планирования, содержание и степень детализации отдельных разделов бизнес-плана	Демонстрирует исчерпывающие знания основных этапов бизнес-планирования, содержание и степень детализации отдельных разделов бизнес-плана
	Знать: УК-2.33 - состав необходимых ресурсов и затрат на реализацию бизнес-проекта, его финансовое обеспечение	Не способен охарактеризовать состав необходимых ресурсов и затрат на реализацию бизнес-проекта, его финансовое обеспечение	Демонстрирует отдельные знания состава необходимых ресурсов и затрат на реализацию бизнес-проекта, его финансовое обеспечение	Демонстрирует достаточные знания состава необходимых ресурсов и затрат на реализацию бизнес-проекта, его финансовое обеспечение	Демонстрирует исчерпывающие знания состава необходимых ресурсов и затрат на реализацию бизнес-проекта, его финансовое обеспечение
	Знать: УК-2.34 - методические основы и нормативные документы, используемые в бизнес-планировании	Не способен дать характеристику методических основ и нормативных документов, используемых в бизнес-планировании	Демонстрирует отдельные знания методических основ и нормативных документов, используемых в бизнес-планировании	Демонстрирует достаточные знания методических основ и нормативных документов, используемых в бизнес-планировании	Демонстрирует исчерпывающие знания методических основ и нормативных документов, используемых в бизнес-планировании

Код компетенции	Код и наименование результата обучения по дисциплине (модулю)	Критерии оценивания результатов обучения			
		менее 61 баллов	61 – 75 баллов	76 – 90 баллов	91 – 100 баллов
	Уметь: УК-2.У1- формулировать основные цели и задачи участников предпринимательской деятельности в процессе бизнес-планирования	Не умеет формулировать основные цели и задачи участников предпринимательской деятельности в процессе бизнес-планирования	Умеет формулировать основные цели и задачи участников предпринимательской деятельности в процессе бизнес-планирования, допуская значительные неточности, погрешности	Умеет формулировать основные цели и задачи участников предпринимательской деятельности в процессе бизнес-планирования, допуская незначительные неточности	В совершенстве умеет формулировать основные цели и задачи участников предпринимательской деятельности в процессе бизнес-планирования
	Уметь: УК-2.У2- структурировать основные этапы бизнес-планирования, разрабатывать содержание и проводить детализацию отдельных разделов бизнес-плана	Не умеет структурировать основные этапы бизнес-планирования, разрабатывать содержание и проводить детализацию отдельных разделов бизнес-плана	Умеет структурировать основные этапы бизнес-планирования, разрабатывать содержание и проводить детализацию отдельных разделов бизнес-плана, допуская значительные неточности, погрешности	Умеет структурировать основные этапы бизнес-планирования, разрабатывать содержание и проводить детализацию отдельных разделов бизнес-плана, допуская незначительные неточности	В совершенстве умеет структурировать основные этапы бизнес-планирования, разрабатывать содержание и проводить детализацию отдельных разделов бизнес-плана
	Уметь: УК-2.У3 - определять потребность в производственных ресурсах для реализации бизнес-проекта, источники его финансового обеспечения	Не умеет определять потребность в производственных ресурсах для реализации бизнес-проекта, источники его финансового обеспечения	Умеет определять потребность в производственных ресурсах для реализации бизнес-проекта, источники его финансового обеспечения, допуская значительные неточности, погрешности	Умеет определять потребность в производственных ресурсах для реализации бизнес-проекта, источники его финансового обеспечения, допуская незначительные неточности	В совершенстве умеет определять потребность в производственных ресурсах для реализации бизнес-проекта, источники его финансового обеспечения
	Уметь: УК-2.У4 - корректно применять правовые и нормативно-технические документы в процессе осуществления предпринимательской деятельности и формировании разделов бизнес-плана	Не умеет корректно применять правовые и нормативно-технические документы в процессе осуществления предпринимательской деятельности и формировании разделов бизнес-плана	Умеет корректно применять правовые и нормативно-технические документы в процессе осуществления предпринимательской деятельности и формировании разделов бизнес-плана, допуская значительные неточности, погрешности	Умеет корректно применять правовые и нормативно-технические документы в процессе осуществления предпринимательской деятельности и формировании разделов бизнес-плана, допуская незначительные неточности	В совершенстве умеет корректно применять правовые и нормативно-технические документы в процессе осуществления предпринимательской деятельности и формировании разделов бизнес-плана

Код компетенции	Код и наименование результата обучения по дисциплине (модулю)	Критерии оценивания результатов обучения			
		менее 61 баллов	61 – 75 баллов	76 – 90 баллов	91 – 100 баллов
	Владеть: УК-2.В1 - навыками декомпозиции дерева целей и задач в процессе бизнес-планирования и их распределения между участниками предпринимательской деятельности	Не владеет навыками декомпозиции дерева целей и задач в процессе бизнес-планирования и их распределения между участниками предпринимательской деятельности	Владеет навыками декомпозиции дерева целей и задач в процессе бизнес-планирования и их распределения между участниками предпринимательской деятельности, допуская ряд ошибок	Хорошо владеет навыками декомпозиции дерева целей и задач в процессе бизнес-планирования и их распределения между участниками предпринимательской деятельности, допуская незначительные ошибки	В совершенстве владеет навыками декомпозиции дерева целей и задач в процессе бизнес-планирования и их распределения между участниками предпринимательской деятельности
	Владеть: УК-2.В2 - навыками разработки разделов бизнес-плана с учетом особенностей конкретного бизнес-проекта	Не владеет навыками разработки разделов бизнес-плана с учетом особенностей конкретного бизнес-проекта	Владеет навыками разработки разделов бизнес-плана с учетом особенностей конкретного бизнес-проекта, допуская ряд ошибок	Хорошо владеет навыками разработки разделов бизнес-плана с учетом особенностей конкретного бизнес-проекта, допуская незначительные ошибки	В совершенстве владеет навыками разработки разделов бизнес-плана с учетом особенностей конкретного бизнес-проекта
	Владеть: УК-2.В3 - навыками расчета потребности в производственных ресурсах в соответствии с целью реализации бизнес-проекта и его профилем, способами оценки его финансовой состоятельности	Не владеет навыками расчета потребности в производственных ресурсах в соответствии с целью реализации бизнес-проекта и его профилем, способами оценки его финансовой состоятельности	Владеет навыками расчета потребности в производственных ресурсах в соответствии с целью реализации бизнес-проекта и его профилем, способами оценки его финансовой состоятельности, допуская ряд ошибок	Хорошо владеет навыками расчета потребности в производственных ресурсах в соответствии с целью реализации бизнес-проекта и его профилем, способами оценки его финансовой состоятельности, допуская незначительные ошибки	В совершенстве владеет навыками расчета потребности в производственных ресурсах в соответствии с целью реализации бизнес-проекта и его профилем, способами оценки его финансовой состоятельности
	Владеть: УК-2.В4 - навыками адекватного применения нормативно-правовой базы и технической документации, сопровождающей бизнес-проект в контексте его структурно-содержательной части	Не владеет навыками адекватного применения нормативно-правовой базы и технической документации, сопровождающей бизнес-проект в контексте его структурно-содержательной части	Владеет навыками адекватного применения нормативно-правовой базы и технической документации, сопровождающей бизнес-проект в контексте его структурно-содержательной части, допуская ряд ошибок	Хорошо владеет навыками адекватного применения нормативно-правовой базы и технической документации, сопровождающей бизнес-проект в контексте его структурно-содержательной части, допуская незначительные ошибки	В совершенстве владеет навыками адекватного применения нормативно-правовой базы и технической документации, сопровождающей бизнес-проект в контексте его структурно-содержательной части

Код компетенции	Код и наименование результата обучения по дисциплине (модулю)	Критерии оценивания результатов обучения			
		менее 61 баллов	61 – 75 баллов	76 – 90 баллов	91 – 100 баллов
УК-9. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	Знать: УК-9.31 - основные законы и закономерности функционирования экономики, необходимые в процессе управления предпринимательской деятельностью	Не способен назвать основные законы и закономерности функционирования экономики, необходимые в процессе управления предпринимательской деятельностью	Демонстрирует отдельные знания основных законов и закономерностей функционирования экономики, необходимых в процессе управления предпринимательской деятельностью	Демонстрирует достаточные знания основных законов и закономерностей функционирования экономики, необходимых в процессе управления предпринимательской деятельностью	Демонстрирует исчерпывающие знания основных законов и закономерностей функционирования экономики, необходимых в процессе управления предпринимательской деятельностью
	Знать: УК-9.32 - типы предприятий по различным классификационным признакам	Не способен назвать типы предприятий по различным классификационным признакам	Демонстрирует отдельные знания типов предприятий по различным классификационным признакам	Демонстрирует достаточные знания типов предприятий по различным классификационным признакам	Демонстрирует исчерпывающие знания типов предприятий по различным классификационным признакам
	Знать: УК-9.33 - основные формы сотрудничества предпринимательства в нефтегазовой сфере деятельности и её среду	Не способен назвать основные формы сотрудничества предпринимательства в нефтегазовой сфере деятельности и её среду	Демонстрирует отдельные знания основных форм сотрудничества предпринимательства в нефтегазовой сфере деятельности и её среду	Демонстрирует достаточные знания основных форм сотрудничества предпринимательства в нефтегазовой сфере деятельности и её среду	Демонстрирует исчерпывающие знания основных форм сотрудничества предпринимательства в нефтегазовой сфере деятельности и её среду
	Уметь: УК-9.У1 - выявлять факторы, оказывающие существенное влияние на бизнес	Не умеет выявлять факторы, оказывающие существенное влияние на бизнес	Умеет выявлять факторы, оказывающие существенное влияние на бизнес, допуская значительные неточности, погрешности	Умеет выявлять факторы, оказывающие существенное влияние на бизнес, допуская незначительные неточности	В совершенстве умеет выявлять факторы, оказывающие существенное влияние на бизнес
	Уметь: УК-9.У2 - обосновывать конкурентные преимущества типов предприятий	Не умеет обосновывать конкурентные преимущества типов предприятий	Умеет обосновывать конкурентные преимущества типов предприятий, допуская значительные неточности, погрешности	Умеет обосновывать конкурентные преимущества типов предприятий, допуская незначительные неточности	В совершенстве умеет обосновывать конкурентные преимущества типов предприятий

Код компетенции	Код и наименование результата обучения по дисциплине (модулю)	Критерии оценивания результатов обучения			
		менее 61 баллов	61 – 75 баллов	76 – 90 баллов	91 – 100 баллов
	Уметь: УК-9.У3 - самостоятельно проводить предварительную оценку бизнеса	Не умеет самостоятельно проводить предварительную оценку бизнеса	Умеет самостоятельно проводить предварительную оценку бизнеса, допуская значительные неточности, погрешности	Умеет самостоятельно проводить предварительную оценку бизнеса, допуская незначительные неточности	В совершенстве умеет самостоятельно проводить предварительную оценку бизнеса
	Владеть: УК-9.В1 - навыками управления предпринимательской деятельностью в современных экономических условиях	Не владеет навыками управления предпринимательской деятельностью в современных экономических условиях	Владеет навыками управления предпринимательской деятельностью в современных экономических условиях, допуская ряд ошибок	Хорошо владеет навыками управления предпринимательской деятельностью в современных экономических условиях, допуская незначительные ошибки	В совершенстве владеет навыками управления предпринимательской деятельностью в современных экономических условиях
	Владеть: УК-9.В2 - навыками самостоятельного сравнительного анализа эффективности разных типов организаций	Не владеет навыками самостоятельного сравнительного анализа эффективности разных типов организаций	Владеет навыками самостоятельного сравнительного анализа эффективности разных типов организаций, допуская ряд ошибок	Хорошо владеет навыками самостоятельного сравнительного анализа эффективности разных типов организаций, допуская незначительные ошибки	В совершенстве владеет навыками самостоятельного сравнительного анализа эффективности разных типов организаций
	Владеть: УК-9.В3 - способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей её достижения	Не владеет способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей её достижения	Владеет способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей её достижения, допуская ряд ошибок	Хорошо владеет способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей её достижения, допуская незначительные ошибки	В совершенстве владеет способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей её достижения
ОПК-2. Способен участвовать в проектировании технических объектов, систем и технологических процессов с учетом экономических, экологических, социальных и	Знать: ОПК-2.32 - номенклатуру и характер материалов, необходимых для составления рабочей документации по бизнес-проектам в сфере производственного предпринимательства	Не способен назвать номенклатуру и характер материалов, необходимых для составления рабочей документации по бизнес-проектам в сфере производственного предпринимательства	Демонстрирует отдельные знания номенклатуры и характера материалов, необходимых для составления рабочей документации по бизнес-проектам в сфере производственного предпринимательства	Демонстрирует достаточные знания номенклатуры и характера материалов, необходимых для составления рабочей документации по бизнес-проектам в сфере производственного предпринимательства	Демонстрирует исчерпывающие знания номенклатуры и характера материалов, необходимых для составления рабочей документации по бизнес-проектам в сфере производственного предпринимательства

Код компетенции других ограничений	Код и наименование результата обучения по дисциплине (модулю)	Критерии оценивания результатов обучения			
		менее 61 баллов	61 – 75 баллов	76 – 90 баллов	91 – 100 баллов
	Знать: ОПК-2.33 - виды и состав основных работ, реализуемых в контакте со службами супервайзинга	Не способен назвать виды и состав основных работ, реализуемых в контакте со службами супервайзинга	Демонстрирует отдельные знания видов и состава основных работ, реализуемых в контакте со службами супервайзинга	Демонстрирует достаточные знания видов и состава основных работ, реализуемых в контакте со службами супервайзинга	Демонстрирует исчерпывающие знания видов и состава основных работ, реализуемых в контакте со службами супервайзинга
	Уметь: ОПК-2.У2 - применять методы определения потребности в материалах разного рода, включая промышленный материал, необходимых для разработки рабочих проектов	Не умеет применять методы определения потребности в материалах разного рода, включая промышленный материал, необходимых для разработки рабочих проектов	Умеет применять методы определения потребности в материалах разного рода, включая промышленный материал, необходимых для разработки рабочих проектов, допуская значительные неточности, погрешности	Умеет применять методы определения потребности в материалах разного рода, включая промышленный материал, необходимых для разработки рабочих проектов, допуская незначительные неточности	В совершенстве умеет применять методы определения потребности в материалах разного рода, включая промышленный материал, необходимых для разработки рабочих проектов
	Уметь: ОПК-2.У3 - способен к производственному кооперированию и контролю производственного процесса	Не способен к производственному кооперированию и контролю производственного процесса	Способен к производственному кооперированию и контролю производственного процесса, допуская значительные неточности, погрешности	Способен к производственному кооперированию и контролю производственного процесса, допуская незначительные неточности	В совершенстве способен к производственному кооперированию и контролю производственного процесса
	Владеть: ОПК-2.В2 - навыками расчета необходимого количества материалов разного рода, включая промышленный материал, необходимых для разработки рабочих проектов	Не владеет навыками расчета необходимого количества материалов разного рода, включая промышленный материал, необходимых для разработки рабочих проектов	Владеет навыками расчета необходимого количества материалов разного рода, включая промышленный материал, необходимых для разработки рабочих проектов, допуская ряд ошибок	Хорошо владеет навыками расчета необходимого количества материалов разного рода, включая промышленный материал, необходимых для разработки рабочих проектов, допуская незначительные ошибки	В совершенстве владеет навыками расчета необходимого количества материалов разного рода, включая промышленный материал, необходимых для разработки рабочих проектов
	Владеть: ОПК-2.В3 - навыками организация координирования и взаимодействия служб и подразделений фирмы	Не владеет навыками организация координирования и взаимодействия служб и подразделений фирмы	Владеет навыками организация координирования и взаимодействия служб и подразделений фирмы, допуская ряд ошибок	Хорошо владеет навыками организация координирования и взаимодействия служб и подразделений фирмы, допуская незначительные ошибки	В совершенстве владеет навыками организация координирования и взаимодействия служб и подразделений фирмы

Код компетенции	Код и наименование результата обучения по дисциплине (модулю)	Критерии оценивания результатов обучения			
		менее 61 баллов	61 – 75 баллов	76 – 90 баллов	91 – 100 баллов
ОПК-3. Способен участвовать в управлении профессиональной деятельностью, используя знания в области проектного менеджмента	Знать: ОПК-3.31 - виды материально-технических и трудовых ресурсов в разрезе категорий и профессиональных характеристик в процессе осуществления бизнес-плана	Не способен назвать виды материально-технических и трудовых ресурсов в разрезе категорий и профессиональных характеристик в процессе осуществления бизнес-плана	Демонстрирует отдельные знания видов материально-технических и трудовых ресурсов в разрезе категорий и профессиональных характеристик в процессе осуществления бизнес-плана	Демонстрирует достаточные знания видов материально-технических и трудовых ресурсов в разрезе категорий и профессиональных характеристик в процессе осуществления бизнес-плана	Демонстрирует исчерпывающие знания видов материально-технических и трудовых ресурсов в разрезе категорий и профессиональных характеристик в процессе осуществления бизнес-плана
	Знать: ОПК-3.33 - функциональные обязанности, включая методы оценки среды функционирования предприятия для осуществления производственного предпринимательства на вверенном объекте, организационно-правовые формы осуществления предпринимательской деятельности и регулирующие ее законодательные и нормативно-правовые акты	Не способен назвать функциональные обязанности, включая методы оценки среды функционирования предприятия для осуществления производственного предпринимательства на вверенном объекте, организационно-правовые формы осуществления предпринимательской деятельности и регулирующие ее законодательные и нормативно-правовые акты	Демонстрирует отдельные знания функциональных обязанностей, включая методы оценки среды функционирования предприятия для осуществления производственного предпринимательства на вверенном объекте, организационно-правовые формы осуществления предпринимательской деятельности и регулирующие ее законодательные и нормативно-правовые акты	Демонстрирует достаточные знания функциональных обязанностей, включая методы оценки среды функционирования предприятия для осуществления производственного предпринимательства на вверенном объекте, организационно-правовые формы осуществления предпринимательской деятельности и регулирующие ее законодательные и нормативно-правовые акты	Демонстрирует исчерпывающие знания функциональных обязанностей, включая методы оценки среды функционирования предприятия для осуществления производственного предпринимательства на вверенном объекте, организационно-правовые формы осуществления предпринимательской деятельности и регулирующие ее законодательные и нормативно-правовые акты
	Уметь: ОПК-3.У1 - применять методы расчета потребности в материально-технических ресурсах, производственных мощностях, численности трудовых ресурсов	Не умеет применять методы расчета потребности в материально-технических ресурсах, производственных мощностях, численности трудовых ресурсов	Умеет применять методы расчета потребности в материально-технических ресурсах, производственных мощностях, численности трудовых ресурсов, допуская значительные неточности, погрешности	Умеет применять методы расчета потребности в материально-технических ресурсах, производственных мощностях, численности трудовых ресурсов, допуская незначительные неточности	В совершенстве умеет применять методы расчета потребности в материально-технических ресурсах, производственных мощностях, численности трудовых ресурсов

Код компетенции	Код и наименование результата обучения по дисциплине (модулю)	Критерии оценивания результатов обучения			
		менее 61 баллов	61 – 75 баллов	76 – 90 баллов	91 – 100 баллов
	Уметь: ОПК-3.У3 -осуществлять свои функциональные обязанности с элементами предпринимательства, обеспечивающие успешную работу в коллективе, основанные на использовании нормативно правовых основ регулирования предпринимательской деятельности в производственной сфере	Не умеет осуществлять свои функциональные обязанности с элементами предпринимательства, обеспечивающие успешную работу в коллективе, основанные на использовании нормативно правовых основ регулирования предпринимательской деятельности в производственной сфере	Умеет осуществлять свои функциональные обязанности с элементами предпринимательства, обеспечивающие успешную работу в коллективе, основанные на использовании нормативно правовых основ регулирования предпринимательской деятельности в производственной сфере, допуская значительные неточности, погрешности	Умеет осуществлять свои функциональные обязанности с элементами предпринимательства, обеспечивающие успешную работу в коллективе, основанные на использовании нормативно правовых основ регулирования предпринимательской деятельности в производственной сфере, допуская незначительные неточности	В совершенстве умеет свои функциональные обязанности с элементами предпринимательства, обеспечивающие успешную работу в коллективе, основанные на использовании нормативно правовых основ регулирования предпринимательской деятельности в производственной сфере
	Владеть: ОПК-3.В1 - навыками расчета потребности в материально-технических ресурсах, производственных мощностях, численности персонала для реализации производственной программы в рамках бизнес-планирования	Не владеет навыками расчета потребности в материально-технических ресурсах, производственных мощностях, численности персонала для реализации производственной программы в рамках бизнес-планирования	Владеет навыками расчета потребности в материально-технических ресурсах, производственных мощностях, численности персонала для реализации производственной программы в рамках бизнес-планирования, допуская ряд ошибок	Хорошо владеет навыками расчета потребности в материально-технических ресурсах, производственных мощностях, численности персонала для реализации производственной программы в рамках бизнес-планирования, допуская незначительные ошибки	В совершенстве владеет навыками расчета потребности в материально-технических ресурсах, производственных мощностях, численности персонала для реализации производственной программы в рамках бизнес-планирования

Код компетенции	Код и наименование результата обучения по дисциплине (модулю)	Критерии оценивания результатов обучения			
		менее 61 баллов	61 – 75 баллов	76 – 90 баллов	91 – 100 баллов
	Владеть: ОПК-3.В3 -навыками расчета потребности в материально-технических и трудовых ресурсах, включая производственные мощности, оборотные средства, численность персонала при условии нормативно-правового регулирования предпринимательской деятельности	Не владеет навыками расчета потребности в материально-технических и трудовых ресурсах, включая производственные мощности, оборотные средства, численность персонала при условии нормативно-правового регулирования предпринимательской деятельности	Владеет навыками расчета потребности в материально-технических и трудовых ресурсах, включая производственные мощности, оборотные средства, численность персонала при условии нормативно-правового регулирования предпринимательской деятельности, допуская ряд ошибок	Хорошо владеет навыками расчета потребности в материально-технических и трудовых ресурсах, включая производственные мощности, оборотные средства, численность персонала при условии нормативно-правового регулирования предпринимательской деятельности, допуская незначительные ошибки	В совершенстве владеет навыками расчета потребности в материально-технических и трудовых ресурсах, включая производственные мощности, оборотные средства, численность персонала при условии нормативно-правового регулирования предпринимательской деятельности
ОПК-7. Способен анализировать, составлять и применять техническую документацию, связанную с профессиональной деятельностью, в соответствии с действующими нормативными правовыми актами.	Знать: ОПК-7.32 - состав проектно-сметной документации, входящей в бизнес-план, финансовой отчетности по бизнес-проекту, основные риски в бизнес-планировании и меры по их снижению, способы презентации бизнес-плана, в том числе в области производственного предпринимательства в нефтегазовой сфере	Не знает состав проектно-сметной документации, входящей в бизнес-план, финансовой отчетности по бизнес-проекту, основные риски в бизнес-планировании и меры по их снижению, способы презентации бизнес-плана, в том числе в области производственного предпринимательства в нефтегазовой сфере	Демонстрирует отдельные знания состава проектно-сметной документации, входящей в бизнес-план, финансовой отчетности по бизнес-проекту, основных рисков в бизнес-планировании и меры по их снижению, способов презентации бизнес-плана, в том числе в области производственного предпринимательства в нефтегазовой сфере	Демонстрирует достаточные знания состава проектно-сметной документации, входящей в бизнес-план, финансовой отчетности по бизнес-проекту, основных рисков в бизнес-планировании и меры по их снижению, способов презентации бизнес-плана, в том числе в области производственного предпринимательства в нефтегазовой сфере	Демонстрирует исчерпывающие знания состава проектно-сметной документации, входящей в бизнес-план, финансовой отчетности по бизнес-проекту, основных рисков в бизнес-планировании и меры по их снижению, способов презентации бизнес-плана, в том числе в области производственного предпринимательства в нефтегазовой сфере

Код компетенции	Код и наименование результата обучения по дисциплине (модулю)	Критерии оценивания результатов обучения			
		менее 61 баллов	61 – 75 баллов	76 – 90 баллов	91 – 100 баллов
	Уметь: ОПК-7.У2 - использовать проектно-сметную документацию, финансовую отчетность, экспертные методы оценки реалистичности бизнес-плана для оформления презентации результатов по конкретному объекту, в том числе в области производственного предпринимательства в нефтегазовой сфере	Не умеет использовать проектно-сметную документацию, финансовую отчетность, экспертные методы оценки реалистичности бизнес-плана для оформления презентации результатов по конкретному объекту, в том числе в области производственного предпринимательства в нефтегазовой сфере	Умеет использовать проектно-сметную документацию, финансовую отчетность, экспертные методы оценки реалистичности бизнес-плана для оформления презентации результатов по конкретному объекту, в том числе в области производственного предпринимательства в нефтегазовой сфере, допуская значительные неточности, погрешности	Умеет использовать проектно-сметную документацию, финансовую отчетность, экспертные методы оценки реалистичности бизнес-плана для оформления презентации результатов по конкретному объекту, в том числе в области производственного предпринимательства в нефтегазовой сфере, допуская незначительные неточности	В совершенстве умеет использовать проектно-сметную документацию, финансовую отчетность, экспертные методы оценки реалистичности бизнес-плана для оформления презентации результатов по конкретному объекту, в том числе в области производственного предпринимательства в нефтегазовой сфере
	Владеть: ОПК-7.В2 - навыками систематизации информации в бизнес-планировании для принятия управленческих решений, методами интерпретации полученных аналитических материалов, компьютерными технологиями при оформлении и презентации бизнес-плана	Не владеет навыками систематизации информации в бизнес-планировании для принятия управленческих решений, методами интерпретации полученных аналитических материалов, компьютерными технологиями при оформлении и презентации бизнес-плана	Владеет навыками систематизации информации в бизнес-планировании для принятия управленческих решений, методами интерпретации полученных аналитических материалов, компьютерными технологиями при оформлении и презентации бизнес-плана, допуская ряд ошибок	Хорошо владеет навыками систематизации информации в бизнес-планировании для принятия управленческих решений, методами интерпретации полученных аналитических материалов, компьютерными технологиями при оформлении и презентации бизнес-плана, допуская незначительные ошибки	В совершенстве владеет навыками систематизации информации в бизнес-планировании для принятия управленческих решений, методами интерпретации полученных аналитических материалов, компьютерными технологиями при оформлении и презентации бизнес-плана

КАРТА

обеспеченности дисциплины (модуля) учебной и учебно-методической литературой

Дисциплина Управление предпринимательской деятельностью и бизнес-планирование

Код, направление подготовки/специальность 21.03.01 Нефтегазовое дело

Профиль «Эксплуатация и обслуживание объектов добычи нефти», «Строительство и обслуживание систем транспорта, хранения и сбыта углеводородов», «Бурение нефтяных и газовых скважин»

№ п/п	Название учебного, учебно-методического издания, автор, издательство, вид издания, год издания	Количество экземпляров в БИК	Контингент обучающихся, использующих указанную литературу	Обеспеченность обучающихся литературой, %	Наличие электронного варианта в ЭБС (+/-)
1	Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 219 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-03107-2. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. https://urait.ru/bcode/470487	электр. вар.	150	100	+
2	Лопарева, А. М. Бизнес-планирование : учебник для вузов / А. М. Лопарева. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 273 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-13541-1. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. https://urait.ru/bcode/475874	электр. вар.	150	100	+
3	Хруцкий, В. Е. Внутрифирменное бюджетирование. Теория и практика : учебник для вузов / В. Е. Хруцкий, Р. В. Хруцкий. – 4-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 572 с. – (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12821-5. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. https://urait.ru/bcode/448354	электр. вар.	150	100	+
4	Куприянов, Ю. В. Бизнес-системы. Основы теории управления : учебное пособие для вузов / Ю. В. Куприянов. – 3-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 217 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-14352-2. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. https://urait.ru/bcode/477432	электр. вар.	150	100	+

Заведующий кафедрой



Л.К. Иляшенко

**Дополнения и изменения
к рабочей программе дисциплины (модуля)**

на 20__ - 20__ учебный год

В рабочую программу вносятся следующие дополнения (изменения):

Дополнения и изменения внес:

(должность, ученое звание, степень)

(подпись)

(И.О. Фамилия)

Дополнения (изменения) в рабочую программу рассмотрены и одобрены на заседании кафедры

(наименование кафедры)

Протокол от « ____ » _____ 20__ г. № _____

Заведующий кафедрой _____ И.О. Фамилия

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий выпускающей кафедрой/

Руководитель образовательной программы _____ И.О. Фамилия

« ____ » _____ 20__ г.