


**Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Пятигорский техникум экономики и инновационных технологий»
(АНО ПО «ПТЭИТ»)**

УТВЕРЖДАЮ
Директор АНО ПО «ПТЭИТ»
 В.М.Базагов
«16» августа 2023 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.13 Бизнес - планирование

**для студентов специальности
38.02.04 Коммерция(по отраслям)**


(на базе основного общего образования)

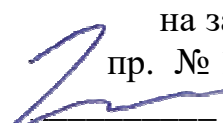
г. Пятигорск, 2023

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования (далее - СПО) 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Организация-разработчик: Автономная некоммерческая организация профессионального образования «Пятигорский техникум экономики и инновационных технологий» (АНО ПО «ПТЭИТ»)

Разработчик: Сердюкова О.И. – к.э.н., доцент, преподаватель АНО ПО «ПТЭИТ».

РАССМОТРЕНА
отделением общеобразовательных и
социально-экономических дисциплин
Протокол №1 от 16.08.2023г.
Зав.отделением  Кирсанова Н.В.

СОГЛАСОВАНА
на заседании УМС
пр. № 1 от 16.08.2023
 Кодякова О.А.

Рецензенты:

Гусельщикова Н.Б. – к.э.н, преподаватель АНО ПО «ПТЭИТ»

Акопян Е.А. – к.э.н., доцент кафедры экономики и финансового права
Северо-Кавказского института филиала РАНХиГС, г. Пятигорск

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.03 МЕНЕДЖМЕНТ	4
2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины «БИЗНЕС - ПЛАНИРОВАНИЕ»	8
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ	11
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ.....	12
ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	12
ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ	16
(КОМПЛЕКТЫКОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ).....	16

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.13 БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ

1.1. Область применения примерной рабочей программы

Программа учебной дисциплины является частью ППССЗ в соответствии с ФГОС по 38.02.04 Коммерция(по отраслям).

1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Специалист должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.

ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.

ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.

ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их,

а также рынки ресурсов.

ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров

В результате освоения рабочей программы обучающийся должен достичь следующих личностных результатов:

ЛР 1 Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.

ЛР 2 Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.

ЛР 3 Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.

ЛР 4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионально конструктивного «цифрового следа».

ЛР 5 Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.

ЛР 6 Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.

ЛР 7 Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.

ЛР 8 Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.

ЛР 9 Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.

ЛР 10 Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.

ЛР 11 Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.

ЛР 12 Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.

ЛР 13 Демонстрирующий умение эффективно взаимодействовать в команде, вести диалог, в том числе с использованием средств коммуникации

ЛР 14 Демонстрирующий навыки анализа и интерпретации информации из различных источников с учетом нормативно-правовых норм

ЛР 15 Демонстрирующий готовность и способность к образованию, в том числе самообразованию, на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности.

1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь:**

- составлять характеристику маркетинговых мероприятий по изучению сегмента рынка и конкуренции;
- определять факторы, влияющие на выбор товаров (услуг);
- составлять схему производственного потока фирмы;
- разрабатывать системы подбора, расстановки и использования кадров;
- рассчитывать финансовые показатели;
- оценить риск проекта бизнес – планирования.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать:**

- структуру и функции бизнес – плана;
- требования инвесторов к разработке бизнес – плана;
- методику бизнес – планирования;
- пакеты прикладных программы по бизнес - планированию

1.4. Количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 56 часа, в том числе:
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 52 часа;
самостоятельной работы обучающегося 4 часа.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	56
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	52
в том числе:	
практические и семинарские занятия	26
контрольные работы	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	4
Итоговая аттестация в форме диф. зачёта	

2.2. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «БИЗНЕС - ПЛАНИРОВАНИЕ»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объём часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел 1. Введение в бизнес - планирование			
Тема 1.1. Планирование, как элемент этапа процесса управления	Содержание учебного материала	4	
	Роль, место и значение бизнес – планирования в управлении организацией (предприятием). Сущность и структура объектов планирования в организации. Предмет планирования.	2	2
	Система планирования на предприятии (в организации). Методы и средства планирования. Порядок и методика составления инвестиционного бизнес - плана	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся:	2	
	Государственное регулирование оформления внешних бизнес – планов. Их особенность. Методические рекомендации. Информационное обеспечение планирования. Контролинг в системе планирования.		
Тема 1.2. Понятие, сущность. Структура бизнес - плана	Содержание учебного материала	6	
	Виды и типы бизнес – планов. Структура, функции и содержание разделов бизнес – планов.	1	2
	Требования к разработке бизнес – планов. Информационное обеспечение бизнес - планирования	1	2
	Практические занятия:		
	№ 1. Общая характеристика организации (предприятия), отрасли, продукции, услуги.	2	
	№ 2. Анализ рынков сбыта и основных конкурентов.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся:		
Учёт состояния и изменения факторов макро и микро среды в планировании. Анализ внешней и внутренней среды организации.	2		

Раздел 2. Технология бизнес планирования			
Тема 2.1. План маркетинга	Содержание учебного материала	6	
	Цели и задачи планирования продаж; Исследование конъюнктуры рынка. Планирование ассортимента продукции.	1	2
	Планирование новой продукции. Планирование ценообразования. Прогнозирование величины продаж.	1	1
	Практические занятия:		
	№ 3. Разработка плана маркетинга.	4	
Тема 2.2. Производственный план.	Содержание учебного материала	6	
	Планирование производственной программы по растениеводству.	1	2
	Планирование производственной программы по животноводству, вспомогательных и обслуживающих производств.	1	2
	Практические занятия:	4	
	№ 4-5. Планирование производственной программы предприятия, определение потребности в основных и оборотных фондах. Расчёт численности и фонда заработной платы. Прогнозирование затрат предприятия.		
Тема 2.3. Организационный план и правовое обеспечение деятельности фирмы.	Содержание учебного материала	8	
	Организационная структура предприятия.	1	2
	Управленческий персонал, профессиональные советники и услуги. Численность и структура кадров.	1	2
	Правовые аспекты деятельности: сведения о регистрации, учредительные документы, форма собственности, особенности налогообложения.	2	2
	Практические занятия:		
	№ 6. Разработка организационного плана.	4	
Тема 2.4. Финансовое планирование	Содержание учебного материала	10	
	Классификация издержек. Калькуляция себестоимости продукции	2	2
	Смета затрат на производство	1	2

	Методика разработки финансового плана	1	1
	Планирование движения денежных средств.	1	2
	План распределения прибыли	1	1
	Практические занятия:		
	№ 7. Разработка финансового плана и финансовой стратегии.	4	
Раздел 3. Методика анализа чувствительности проекта и рисков			
Тема 3.1. Анализ результатов и оценка рисков проекта.	Содержание учебного материала	8	
	Оценка и анализ эффективности инвестиционных проектов.	2	2
	Оценка и анализ ликвидности, деловой активности, финансовой устойчивости, рентабельности и т.д.	2	1
	Анализ безубыточности. Статистический и сценарный анализ.	2	2
	Практические занятия:		
	№ 8. Финансово – экономические риски и меры их профилактики.	2	
Тема 3.2. Оформление бизнес – плана, претензии и инвестиционные предложения.	Содержание учебного материала	6	
	Требования к оформлению бизнес – плана, презентации и инвестиционные предложения.	2	2
	Практические занятия:		
	№ 9. Оформление бизнес -плана	4	
	ВСЕГО:	56	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины обусловлено наличием учебного кабинета финансов, денежного обращения и кредита

Оборудование учебного кабинета:

Технические средства обучения: компьютер,

интерактивная доска,

калькуляторы,

мультимедийный проектор.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Основные источники:

Основные источники:

1. Баринов, В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. — М.: Форум, 2019. — 256 с.

2. Волков, А.С. Бизнес-планирование: Учебное пособие / А.С. Волков. — М.: ИЦ РИОР, ИНФРА-М, 2019. — 81 с.

Гарнов, А.П. Экономика предприятия: современное бизнес-планирование: учеб. Пособие / А.П. Гарнов. — М.: ДиС, 2018. — 272 с.

3. Бизнес-планирование : учебник : для учебных заведений, реализующих программу среднего профессионального образования по специальностям 38.02.01 "Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)", 38.02.04 "Коммерция (по отраслям)", 38.02.06 "Финансы" / Л. В. Бобков, В. Я. Горфинкель, П. Н. Захаров и др. – Москва : Вузовский учеб. : ИНФРА-М, 2021. – 294 с. (РГБ)

Дополнительная литература

1. Куницына, Н.Н. Бизнес-планирование в коммерческом банке: Учебное пособие / Н.Н. Куницына. — М.: Магистр, 2017. — 383 с.

2. Лопарева, А.М. Бизнес-планирование: учебно-методический комплекс / А.М. Лопарева. — М.: Форум, 2017. — 176 с.

3. Лосев, В. Как составить бизнес-план. Как составить бизнес-план: Практическое руководство с примерами готовых бизнес-планов для разных отраслей: Пер. с англ. / В. Лосев. — М.: Вильямс, 2013. — 208 с.(РГБ)

4. Морошкин, В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Морошкин. — М.: Форум, 2016. — 288 с.(НЭБ)

5. Сатаев, А.М. Азбука бизнес-планирования. Учебное пособие / А.М. Сатаев. — М.: Юриспруденция, 2013. — 128 с. Президентская библиотека

6. Станиславчик, Е.Н. Бизнес-план: Управление инвестиционными проектами / Е.Н. Станиславчик. — М.: Ось-89, 2015. — 128 с. Президентская библиотека

7. Стрекалова, Н.Д. Бизнес-планирование: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения / Н.Д. Стрекалова. — СПб.: Питер, 2013. — 352 с. Президентская библиотека

8. Бизнес-планирование. 4-е изд., перераб. и доп. Учебное пособие. Гриф МО РФ. Гриф УМЦ. «Профессиональный учебник». / Под ред. В.З. Черняка, Г.Г. Чараева. — М.: ЮНИТИ, 2015. — 591 с.

9. Ильина, С. И. Бизнес-планирование в торгово-посреднической деятельности : учебное пособие для подготовки бакалавров по направлению 38.03.06 Торговое дело / Ильина С. И. – Москва : РГУ им. А. Н. Косыгина, 2017. – 69 с. (РГБ)

10. Волков, А. С. Бизнес-планирование : учебное пособие / А. С. Волков, А. А. Марченко. – Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2018. – 81 с. (РГБ)
11. Бизнес-планирование : учебно-практическое пособие / Е. Н. Бабина, Г. В. Бондаренко, К. И. Костюков. – Ставрополь : ТЭСЭРА, 2017. – 96 с. (РГБ)

Учебно-методические, периодические издания:

1. Российская газета
2. Окуловский И.В., Рягин Ю.И., Бабушкин А.Н. Инновационная B2B платформа для работы в сетевой рыночной среде // Креативная экономика. – 2018. – Том 12. – № 12. – doi: 10.18334/ce.12.12.39661.Кнорус

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных творческих заданий.

Формой итогового контроля является дифференцированный зачет.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Уметь:	
<ul style="list-style-type: none"> - составлять характеристику маркетинговых мероприятий по изучению сегмента рынка и конкуренции; - определять факторы, влияющие на выбор товаров (услуг); - составлять схему производственного потока фирмы; - разрабатывать системы подбора, расстановки и использования кадров; - рассчитывать финансовые показатели; - оценить риск проекта бизнес – планирования. 	практические занятия
Знать:	
<ul style="list-style-type: none"> - структуру и функции бизнес – плана; - требования инвесторов к разработке бизнес – плана; - методику бизнес – планирования; - пакеты прикладных программы по бизнес - планированию 	-тестирование -семинарские занятия, -разбор экономических ситуаций

Оценка личностных результатов	Демонстрация личностных результатов в процессе обучения	Контроль и оценка личностных результатов в процессе обучения
ЛР 1 Осознающий себя гражданином и	–	проявление мировоззренческих


защитником великой страны.	установок на готовность молодых людей к работе на благо Отечества;
ЛР 2 Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.	<ul style="list-style-type: none"> – демонстрация навыков межличностного делового общения, социального имиджа; – отсутствие социальных конфликтов среди обучающихся, основанных на межнациональной, межрелигиозной почве;
ЛР 3 Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.	<ul style="list-style-type: none"> – проявление правовой активности и навыков правомерного поведения, уважения к Закону; – готовность к общению и взаимодействию с людьми самого разного статуса, этнической, религиозной принадлежности и в многообразных обстоятельствах;
ЛР 4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионально конструктивного «цифрового следа».	<ul style="list-style-type: none"> – демонстрация интереса к будущей профессии; – положительная динамика в организации собственной учебной деятельности по результатам самооценки, самоанализа и коррекции ее результатов; – ответственность за результат учебной деятельности и подготовки к профессиональной деятельности; – проявление высокопрофессиональной трудовой активности;
ЛР 5 Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.	<ul style="list-style-type: none"> – соблюдение этических норм общения при взаимодействии с обучающимися, преподавателями, мастерами и руководителями практики; – проявление экономической и финансовой культуры, экономической грамотности, а также собственной адекватной позиции по отношению к социально-экономической действительности
ЛР 6 Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.	<ul style="list-style-type: none"> – готовность к общению и взаимодействию с людьми самого разного статуса, этнической, религиозной принадлежности и в многообразных обстоятельствах;
ЛР 7 Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.	<ul style="list-style-type: none"> – готовность к общению и взаимодействию с людьми самого разного статуса, этнической, религиозной принадлежности и в многообразных обстоятельствах;

<p>ЛР 8 Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – готовность к общению и взаимодействию с людьми самого разного статуса, этнической, религиозной принадлежности и в многообразных обстоятельствах; – отсутствие социальных конфликтов среди обучающихся, основанных на межнациональной, межрелигиозной почве; – отсутствие фактов проявления идеологии терроризма и экстремизма среди обучающихся;
<p>ЛР 9 Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – демонстрация навыков здорового образа жизни и высокий уровень культуры здоровья обучающихся; – умение противодействовать терроризму и экстремизму
<p>ЛР 10 Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – проявление экологической культуры, бережного отношения к родной земле, природным богатствам России и мира; – демонстрация умений и навыков разумного природопользования, нетерпимого отношения к действиям, приносящим вред экологии;
<p>ЛР 11 Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – проявление уважения к эстетическим ценностям, владение основами эстетической культуры
<p>ЛР 12 Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – демонстрация принятия семейных ценностей, готовность к созданию семьи и воспитанию детей; неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания
<p>ЛР 13 Демонстрирующий умение эффективно взаимодействовать в команде, вести диалог, в том числе с использованием средств коммуникации</p>	<ul style="list-style-type: none"> – участие в конкурсах профессионального мастерства, олимпиадах по профессии, викторинах, в предметных неделях; – конструктивное взаимодействие в учебном коллективе/бригаде; – участие в исследовательской и проектной работе;
<p>ЛР 14 Демонстрирующий навыки анализа и интерпретации информации из различных источников с учетом нормативно-правовых норм</p>	<ul style="list-style-type: none"> – проявление культуры потребления информации, умений и навыков пользования компьютерной техникой, навыков отбора и критического анализа информации, умения ориентироваться в информационном пространстве;
<p>ЛР 15 Демонстрирующий готовность и способность к образованию, в том числе</p>	<ul style="list-style-type: none"> – участие в конкурсах профессионального мастерства, олимпиадах по профессии,

<p>самообразованию, на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности.</p>	<p>викторинах, в предметных неделях;</p> <ul style="list-style-type: none"> – конструктивное взаимодействие в учебном коллективе/бригаде; – участие в исследовательской и проектной работе; – оценка собственного продвижения, личностного развития; – участие в конкурсах профессионального мастерства и в командных проектах
--	--

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умения.

**Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Пятигорский техникум экономики и инновационных технологий»
(АНО ПО «ПТЭИТ»)**

УТВЕРЖДАЮ
Директор АНО ПО «ПТЭИТ»
 В.М.Базагов
«16» августа 2023 г.



**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
(КОМПЛЕКТЫ КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)**

по учебной дисциплине

ОП.13 Бизнес - планирование

для студентов специальности
38.02.04 Коммерция(по отраслям)

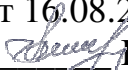
(на базе основного общего образования)

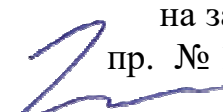
г.Пятигорск, 2023 г.

Фонд оценочных средств разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Организация-разработчик: Автономная некоммерческая организация профессионального образования «Пятигорский техникум экономики и инновационных технологий» (АНО ПО «ПТЭИТ»)

Разработчик: Сердюкова О.И.– к.э.н., преподаватель АНО ПО «ПТЭИТ»

РАССМОТРЕНА
отделением общеобразовательных и
социально-экономических дисциплин
Протокол №1 от 16.08.2023г.
Зав.отделением  Кирсанова Н.В.

СОГЛАСОВАНА
на заседании УМС
пр. № 1 от 16.08.2023
 Кодякова О.А.

Рецензенты:

Гусельщикова Н.Б. – к.э.н, преподаватель АНО ПО «ПТЭИТ»

Акопян Е.А. – к.э.н.. доцент кафедры экономики и финансового права
Северо-Кавказского института филиала РАНХиГС, г. Пятигорск

Содержание

I. Паспорт фонда оценочных средств	19
1. Область применения комплекта оценочных средств	19
2. Результаты освоения учебной дисциплины, подлежащие проверке....	20
3.Оценка освоения учебной дисциплины	22
3.1. Формы контроля и оценивания элементов учебной дисциплины	22
3.2. Критерии оценки	23
4. Комплект контрольно-оценочных средств для текущего контроля знаний и умений	24
4.1. Типовые задания для текущего контроля	25
5. Перечень материалов, оборудования и информационных источников, используемых в аттестации	35
Информационное обеспечение обучения	35

I. Паспорт фонда оценочных средств

1. Область применения комплекта оценочных средств

Фонд-оценочных средств (далее – ФОС) предназначен для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу *учебной дисциплины* цикла общепрофессиональных дисциплин «Бизнес планирование».

ФОС включает контрольные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации.

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессиональной дисциплины должен:

уметь:

У1 - составлять характеристику маркетинговых мероприятий по изучению сегмента рынка и конкуренции;

У2 - определять факторы, влияющие на выбор товаров (услуг);

У3 - составлять схему производственного потока фирмы;

У4 - разрабатывать системы подбора, расстановки и использования кадров;

У5 - рассчитывать финансовые показатели;

У6 - оценить риск проекта бизнес – планирования.

знать:

31 структуру и функции бизнес – плана;

32 - требования инвесторов к разработке бизнес – плана;

33 - методiku бизнес – планирования;

34 - пакеты прикладных программы по бизнес - планированию.

В части освоения общепрофессиональной деятельностью студент должен обладать **общими и профессиональными компетенциями**, включающими в себя способность:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.

ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.

ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.

ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

ПК 2.3 Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4 Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработанную плату.

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

Формой аттестации по учебной дисциплине является *диф.зачет*.

2. Результаты освоения учебной дисциплины, подлежащие проверке

В результате аттестации по учебной дисциплине осуществляется комплексная проверка следующих умений и знаний, а также динамика формирования компетенций:

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания, компетенции)	Показатели оценки результата
У1 - составлять характеристику маркетинговых мероприятий по изучению сегмента рынка и конкуренции;	Уметь составлять характеристику маркетинговых мероприятий по изучению сегмента рынка и конкуренции;
У2 - определять факторы, влияющие на выбор товаров (услуг);	Уметь определять факторы, влияющие на выбор товаров (услуг);
У3 - составлять схему производственного потока фирмы;	Уметь составлять схему производственного потока фирмы;
У4 - разрабатывать системы подбора, расстановки и использования кадров;	Уметь разрабатывать системы подбора, расстановки и использования кадров;
У5 - рассчитывать финансовые показатели;	Уметь рассчитывать финансовые показатели;
У6 - оценить риск проекта бизнес – планирования.	Уметь оценить риск проекта бизнес – планирования.

31 структуру и функции бизнес – плана;	знание методики составления бизнес - плана;
32 - требования инвесторов к разработке бизнес – плана;	знание требования инвесторов к разработке бизнес – плана;
33 - методику бизнес – планирования;	знание методику бизнес – планирования
34 - пакеты прикладных программы по бизнес - планированию.	знание пакеты прикладных программы по бизнес - планированию.

В результате освоения рабочей программы обучающийся должен достичь следующих личностных результатов:

ЛР 1 Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.

ЛР 2 Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.

ЛР 3 Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.

ЛР 4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».

ЛР 5 Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.

ЛР 6 Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.

ЛР 7 Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.

ЛР 8 Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.

ЛР 9 Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.

ЛР 10 Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.

ЛР 11 Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.

ЛР 12 Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.

ЛР 13 Демонстрирующий умение эффективно взаимодействовать в команде, вести диалог, в том числе с использованием средств коммуникации

ЛР 14 Демонстрирующий навыки анализа и интерпретации информации из различных источников с учетом нормативно-правовых норм

ЛР 15 Демонстрирующий готовность и способность к образованию, в том числе самообразованию, на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности.

3. Оценка освоения учебной дисциплины

3.1. Формы контроля и оценивания элементов учебной дисциплины

Элемент учебной дисциплины	Результаты обучения	Формы и методы контроля и оценивания		
		Текущий контроль	Рубежный контроль	Промежуточная аттестация
Раздел				
Раздел 1. Введение в бизнес - планирование	У1-6; 31-4 ОК 1-12	фронтальный опрос Тест точность и скорость выполнения тестового задания, соответствие эталонам ответов	Тестирование	зачет
Раздел 2. Технология бизнес планирования	У1-6; 31-4 ОК 1-11 ПК 2.3-2.5	фронтальный опрос Тест точность и скорость выполнения тестового задания, соответствие эталонам ответов	Тестирование	зачет
Раздел 3. Методика	У1-6; 31-4	фронтальный	Тестирование	зачет

<p>анализа чувствительности проекта и рисков</p>	<p>ОК 1-12 ПК 2.3-2.5</p>	<p>опрос Тест точность и скорость выполнения тестового задания, соответствие эталонам ответов</p>		
---	-------------------------------	---	--	--

3.2. Критерии оценки

<p>Тип (вид) задания</p>	<p>Критерии оценки</p>
<p>Устные ответы</p>	<p>Оценка «5» ставится в том случае, если студент правильно понимает сущность вопроса, дает точное определение и истолкование основных понятий; правильно анализирует условие задачи, строит алгоритм и записывает программу; строит ответ по собственному плану, сопровождает ответ новыми примерами, умеет применить знания в новой ситуации; может установить связь между изучаемым и ранее изученным материалом из курса информатики, а также с материалом, усвоенным при изучении других дисциплин/модулей.</p> <p>Оценка «4» ставится, если ответ студента удовлетворяет основным требованиям к ответу на оценку 5, но дан без использования собственного плана, новых примеров, без применения знаний в новой ситуации, без использования связей с ранее изученным материалом и материалом, усвоенным при изучении других дисциплин/модулей; студент допустил одну ошибку или не более двух недочетов и может их исправить самостоятельно или с небольшой помощью преподавателя.</p> <p>Оценка «3» ставится, если студент правильно понимает сущность вопроса, но в ответе имеются отдельные пробелы в усвоении вопросов курса информатики, не препятствующие дальнейшему усвоению программного материала; умеет применять полученные знания при решении простых задач по готовому алгоритму; допустил не более одной грубой ошибки и двух недочетов, не более одной грубой и одной негрубой ошибки, не более двух-трех негрубых ошибок, одной негрубой ошибки и трех недочетов; допустил четыре-пять недочетов.</p>

		Оценка «2» ставится, если студент не овладел основными знаниями и умениями в соответствии с требованиями программы и допустил больше ошибок и недочетов, чем необходимо для оценки.
	Тесты	«5» - 100 – 91% правильных ответов «4» - 70 - 90% правильных ответов «3» - 52 – 69% правильных ответов «2» - 51% и менее правильных ответов
	Контрольная (самостоятельная) работа	«5» - 100 – 91% правильных ответов «4» - 70 - 90% правильных ответов «3» - 52 – 69% правильных ответов «2» - 51% и менее правильных ответов
	Конспекты	Соответствие содержания работы, заявленной теме, правилам оформления работы.
	Доклады, рефераты, эссе, творческие работы	Оценка «5» ставится, если выполнены все требования к написанию и защите работы: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы. Оценка «4» – основные требования к работе и её защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы. Оценка «3» имеются существенные отступления от требований к работе. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод. Оценка «2» – тема не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.
	Практические работы	«5» - 100 – 91% правильных ответов «4» - 70 - 90% правильных ответов «3» - 52 – 69% правильных ответов «2» - 51% и менее правильных ответов

4. Комплект контрольно-оценочных средств для текущего контроля знаний и умений

Текущая аттестация студентов по дисциплине «Бизнес планирование» проводится в соответствии с Уставом техникума, локальными документами техникума и является обязательной.

Текущая аттестация по дисциплине «Бизнес планирование» проводится в форме контрольных мероприятий на учебных занятиях по оцениванию фактических результатов обучения студентов и осуществляется ведущим преподавателем.

Объектами оценивания выступают:

- степень усвоения теоретических знаний;
- уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы;
- результаты самостоятельной работы.

Оценивание осуществляется путём выставления оценок в журнал и указанием количества пропущенных занятий.

Комплект оценочных средств текущего контроля включает:

- фронтальный опрос
- индивидуальный опрос
- разноуровневые задания для самостоятельной работы
- круглый стол
- эссе
- творческое задание
- диктант
- мини-тест

4.1. Типовые задания для текущего контроля

Текущий контроль проводится в форме реферата.

Примерная тематика рефератов:

1. Организация процесса бизнес-планирования.
2. Особенности разработки бизнес-плана в зависимости от целей планирования.
3. Совершенствование планирования развития предпринимательской деятельности.
4. PR-кампании и бизнес – планирование.
5. Использование бенчмаркинга в бизнес-планировании.
6. Процедура аудита (мониторинга) бизнес-плана.
7. Методологические основы бизнес-планирования.
8. Аналитические разделы бизнес-плана.
9. Информационные технологии в бизнес-планировании.
10. Презентация бизнес-плана.
11. Анализ прикладного программного обеспечения для разработки бизнес-плана.
12. Технология бизнес-планирования.
13. Анализ бизнес среды предприятия при бизнес-планировании.
14. Бизнес-план и его роль в повышении эффективности деятельности предприятия.
15. Инструментарий оценки внешней среды предприятия.
16. Инструментарий оценки внутренней среды предприятия.
17. Позитивный имидж предприятия как фактор его конкурентоспособности.
18. Инструменты конкурентного анализа в бизнес планировании.

Вопросы к защите рефератов:

1. Чем обусловлен выбор темы реферата?
2. В чем заключается актуальность темы?
3. Что послужило теоретической базой для написания работы?
4. Какие нормативно-правовые источники были изучены при работе над рефератом?
5. Какие статистические данные использованы в работе?
6. Каковы основные выводы по теме?

7. Какие примеры подтверждают сделанные выводы?

Глоссарий

Активы — 1) любая собственность компании: машины и оборудование, здания, запасы, банковские вклады и инвестиции в ценные бумаги, патенты (в западной практике также деловая репутация); 2) часть (левая сторона) бухгалтерского баланса, отражающая материальные и нематериальные (гудвил) ценности, принадлежащие предприятию, их состав и размещение; 3) превышение доходов над расходами в некоторых видах балансов (платежный баланс и т. д.).

Акции (shares) — владельцами компании являются держатели акций. Это люди, которые согласились присоединить сумму денег к капиталу компании в обмен на долю в прибыли. Акционерный капитал делится на акции, например, по 1 фунту стерлингов каждая. Эти акции могут быть проданы: в государственных компаниях свободно, частные компании обычно ограничивают право трансферта. Трансферт акций, как правило, производится посредством брокеров фондовых бирж. Не существует ограничений на количество акций компании, которые могут находиться в одних руках, независимо от того, частное это лицо или организация. Каждая компания ведет реестр акций, доступный для просмотра членами компании.

Баланс, внешний/экстерн-баланс (balance-exter-nus) — баланс компании, составляемый специально для публикации, т.е. для акционеров, кредиторов, налоговой инспекции, сотрудников, журналистов и общественности. Составляется в соответствии с правилами, принятыми налоговыми службами и заверяется аудитором.

Балансовые соотношения (balance sheet ratios) — показатели, рассчитанные на основе баланса и дающие информацию о функционировании фирмы. К числу важнейших относятся: коэффициент ликвидности, процентное отношение прибыли-брутто к оборотам, прибыль-нетто в процентах к прибыли-брутто, величина полученных кредитов в процентах к оборотам, скорость обращения запасов.

Бизнес-план (Business plan) — документ, который описывает все основные аспекты будущей коммерческой деятельности предприятия или фирмы, анализирует все проблемы, с которыми они могут столкнуться, определяет способы решения этих проблем.

Валовая прибыль — превышение доходов над расходами, разница между ценой, полученной от первого покупателя продукции, и переменными затратами.

Дивиденд (dividend) — доля прибыли, получаемая акционером компании. Дивиденды могут быть привилегированными или обыкновенными. Выплата привилегированных дивидендов осуществляется в первую очередь. Компания не обязана выплачивать дивиденды — выплаты зависят от имеющихся в ее распоряжении сумм и политики компании. Дивиденды не выплачиваются до момента их объявления (обычно на общем годовом собрании), и их размер согласовывается с директорами. Типичной является практика выплаты один раз в год дивидендов, устанавливаемых в процентном отношении к номинальному капиталу. Частично данные дивиденды могут быть выплачены в течение года (промежуточные дивиденды). Выплата дивидендов производится с помощью свидетельств на получение дивидендов после удержания с них налога.

Дисконтированный денежный поток (discounted cash flow) — способ расчета относительной эффективности инвестиционного проекта в будущем, предполагающий дисконтирование в прошлое ожидаемых потоков денег от реализации данного проекта и их сопоставление с затратами на этот проект в настоящее время.

Дискриминация ценовая (price discrimination) — практика сбыта продукции крупным покупателям по более низким ценам, чем предлагаются мелким покупателям.

Дифференциация цен — разность, различие цены в зависимости от маркетинговой стратегии предприятия.

Для массового распределения отпускная цена производителя устанавливается таким образом, чтобы покрыть предельные затраты с целью поддержания большого спроса на продукцию (например, основные продукты питания), в то время как для стратегии «ниши» цена будет установлена на уровне средней себестоимости, чтобы небольшие заказы оставались прибыльными.

Добавленная стоимость — прирост стоимости, создаваемый в процессе производства товаров и услуг. Представляет собой стоимость, добавленную к цене продукции или услуги, это разница между себестоимостью и выручкой, полученная после продажи продукции (услуги).

Доля на рынке (сбыта) — доля в общем спросе на продукцию, которая поставляется определенным производителем или торговой фирмой.

Задолженность дебиторская (debt receivable) — сумма, которую фирма имеет право взыскать с физических или юридических лиц в силу заключенных с ними соглашений (например, договоров о поставках или оказании услуг — после выполнения своих обязательств по этим договорам).

Задолженность кредиторская (accounts payable) — сумма, которую фирма должна уплатить физическим или юридическим лицам в силу заключенных с ними соглашений (например, договоров о поставках или оказании услуг — после выполнения ими своих обязательств по этим договорам).

Заем банковский (bank loan) — ссуда, предоставляемая банком. Это может быть оговоренная сумма денег, подлежащая возврату в установленный срок по фиксированной ставке процента, или заем в форме ссуды частному лицу, где ставка процента фиксирована, но заем возвращается частичными платежами в течение установленного периода времени (в этом случае ставка процента в действительности оказывается выше установленной). Первый тип займа обычно осуществляется в производственных целях, второй — частными лицами в личных целях. Для получения займа обычно требуется какая-то гарантия, и банки редко предоставят сумму, большую половины стоимости гарантии.

Издержки постоянные (fixed charges) — бухгалтерский термин для обозначения тех расходов, величина которых не зависит от объема производства.

Исследования маркетинговые (marketing research) — маркетинговые исследования отличаются от исследований рынка тем, что последние имеют дело с общей ситуацией на рынке, тогда как первые решают проблемы маркетинга определенного продукта. Они начинаются с изучения рынка и затем исследуют практические трудности сбыта и принятия решений, например, осуществляют поиск ответов на вопросы, какие каналы поставки могут быть использованы в конкретных районах и какие особые проблемы могут при этом возникнуть.

Калькуляция (calculation) — расчет суммы затрат на производство единицы или определенной партии товара либо цены изделия (товара, объекта), состоящего из ряда узлов (частей), имеющих собственную цену.

Капитал оборотный (working capital) — та часть капитала компании, которая постоянно находится в обращении. Его величина рассчитывается вычитанием краткосрочных обязательств из текущих активов. Как правило, если эта величина отрицательна, положение компании является неблагоприятным, так как у нее нет достаточного количества средств или ликвидных активов, позволяющих оплатить краткосрочные обязательства.

Конечный пользователь — действительный потребитель продукции.

Коэффициент ликвидности (liquidity ratio) — коэффициент, показывающий способность заемщика исполнить принятые им на себя краткосрочные обязательства. Для

баланса предприятия определяется как отношение ликвидных активов к текущим пассивам.

Кредитная линия (credit line) — оформленное договором обязательство банка или синдиката банков предоставлять заемщику кредиты в течение определенного периода времени (обычно одного года) до определенной максимальной величины. При этом обычно клиент обязан держать в банке-кредиторе депозит в размере 10 % от суммы линии плюс 10 % суммы уже полученных им кредитов.

Различают: рамочную кредитную линию — открываемую банком для оплаты нескольких поставок товаров в течение года по одному и тому же контракту; револьверную кредитную линию — предполагающую периодическое продление краткосрочных периодов в течение периода, определенного контрактом.

Кредитор (creditor) — лицо, которому должны деньги.

Лизинг (leasing) — долгосрочная аренда, предполагающая часто право или обязанность арендатора купить полученное им по договору лизинга, по истечении срока аренды. Лизинг является одной из быстроразвивающихся форм кредитования коммерческой деятельности, когда кредит предоставляется не в денежной форме, а непосредственно в форме оборудования (машин, транспортных сооружений и т.д.), купленных арендатором самостоятельно за счет банка или купленных по его заказу

Нестандартная продукция — продукция, не соответствующая установленному уровню качества, требованиям к внешнему виду или сроку службы.

Обеспечение кредита (cover of credit) — принадлежащее заемщику имущество, которое банк согласен принять в качестве обеспечения возврата ссуды и выплаты процентов по ней. Такое имущество в момент оформления кредитного договора передается заемщиком кредитору в полное или частичное распоряжение до момента погашения кредита.

Оборотный капитал (оборотные средства) — 1) наиболее подвижная часть капиталов предприятия, которая легко преобразуется в денежные средства, используемые для финансирования его хозяйственной деятельности; 2) в бухгалтерском балансе — статьи актива баланса, включающие находящиеся в постоянном обороте наличные запасы.

Основной капитал (основные средства) — средства производства, участвующие в процессе производства в течение многих циклов, имеющие длительные сроки амортизации. К основному капиталу относятся: земля, здания, машины, оборудование, инструменты.

Пассив — 1) совокупность долгов и обязательств компании; 2) часть бухгалтерского баланса (правая сторона), отражающая источники образования средств предприятия, его финансирования, сгруппированные по их принадлежности и назначению (собственные резервы, займы других учреждений).

Переменные затраты — расходы, которые изменяются пропорционально объему выпущенной продукции.

Постоянные затраты — расходы, которые не изменяются в зависимости от объема выпуска конечной продукции, т.е. затраты, которые должны быть возмещены при любых результатах производственного процесса, даже в случае отсутствия готовой продукции (также используются понятия «косвенные затраты», «накладные расходы»).

Продвижение на рынок — любые средства, которые используются, чтобы информировать рынок о продукции.

Помимо рекламы, бизнес на рынке представляют путем распространения листовок, буклетов и использования других средств коммуникации в пунктах розничной торговли.

Стратегия работы — различные решения, принятые руководством для достижения общих целей бизнеса. Предполагается, что высшее руководство компании должно ясно сформулировать и письменно изложить свои решения для того, чтобы определить оперативные задачи, которые должны быть достигнуты в качественном выражении.

Уникальность/отличие продукции — отличие продукции от продукции конкурентов.

Никакой успех не может быть достигнут, если бизнесмен не в состоянии придать отличительные черты своей продукции в сравнении с продукцией конкурентов. Такими отличиями могут быть технические нововведения, особенности упаковки или привлекательность гарантий, предлагаемых потребителю.

Упаковка — внешнее оформление продукции, включая размер и вместимость.

Условия оплаты — условия, которые оговорены с поставщиками и покупателями с учетом времени между заказом (или доставкой) и оплатой продукции, используемых средств платежа и возможности предоставления скидок. Условия оплаты имеют огромное значение, поскольку они обуславливают размер оборотного капитала.

Франчайзинг — предоставление одним производителем (франчайзер) эксклюзивного права другому производителю (франчайзи) посредством выдачи лицензии на производство или продажу продукции лица, дающего это эксклюзивное право в определенной местности.

Хранение — обеспечение сохранности материалов и продукции и отсутствие повреждений.

Вопросы для зачета по дисциплине «Бизнес планирование»

1. Бизнес как объект планирования.
2. Назначение бизнес-плана организации.
3. Общая характеристика бизнес-плана.
4. Состав и структура разделов бизнес-плана.
5. Цели и планы в бизнесе организации.
6. Этапы и сущность планирования бизнеса.
7. Виды внутрифирменного планирования.
8. Бизнес-проект как инновационный замысел.
9. Бизнес-планы для решения практических задач управления бизнесом (целевые бизнес-планы).
10. Особенности бизнес- планирования как формы реализации экономической политики компании.
11. Организация системы бизнес- планирования
12. Информационные технологии в системе планирования бизнеса.
13. Функции бизнес-плана при управлении бизнесом.
14. Ключевые компоненты типового бизнес-плана.
15. Анализ внешней и внутренней бизнес- среды (методы).
16. Характеристика разделов типового бизнес-плана: аналитические, ключевые, приложения.
17. Резюме.
18. Описание отрасли.
19. Характеристика объекта бизнеса организации. .
20. Информационное обеспечение бизнес-плана.
21. Требования к разработке бизнес-плана
22. Правила оформления бизнес-плана.
23. Анализ положения дел в отрасли, методика и основные параметры.
24. Анализ целевого рынка; емкость рынка, оценка тенденций развития.
25. Анализ конкуренции, конкурентное преимущество фирмы.
26. Маркетинговый план, его основные положения. Стратегии маркетинга.
27. Выбор каналов распределения товаров.
28. Сегментирование рынка, ее сущность; стратегия сегментации целевого рынка.
29. Позиционирование товара фирмы.

30. Операционный план. Производство, его основные элементы.
31. Структура производственного процесса, характеристика основных элементов.
32. Длительность производственного цикла..
33. Организационный план, его сущность, основные задачи и содержание.
34. Организационная структура фирмы, содержание основные элементов.
35. Виды и характеристика организационных структур управления фирмы.
36. Классификация организационных структур, их характеристики.
37. Финансовый план, его структура и характеристика.
38. Стратегическое и инвестиционное планирование. Стратегические цели организации.
39. Инвестиционный план (проект).
40. Технологические циклы развития, их характеристика и особенности.
41. Назначение, структура и методика расчетов основных документов финансового планирования.
42. Производственная система и ее основные ресурсы.
43. Основные позиции плана производства.
44. Планирование загрузки производственных мощностей.
45. Основные факторы, определяющие величину производственной мощности.
46. Показатели использования производственной мощности.
47. Профиль производственной мощности, порядок ее построения и анализа.
48. Сущность материально-технического обеспечения фирмы.
49. Формы снабжения предприятий материально-техническими ресурсами.
50. Сущность и назначение производственных запасов, их нормирование

Тесты по дисциплине «Бизнес планирование»

1. Бизнес-план – это:

- а) документ внутренней отчетности предприятия;
- б) документ, являющийся основанием для принятия решения о кредитовании в коммерческом банке;
- в) краткое доступное описание предполагаемого развития бизнеса.

2. Бизнес-план проекта – это:

- а) совокупность расчетных документов;
- б) совокупность правовых документов;
- в) совокупность аналитических, расчетных и правовых документов;
- г) совокупность учредительных документов;
- д) совокупность плановых документов.

3. В бизнес-план обязательно включают следующие основные разделы:

- а) описание продукции/услуг и план маркетинга;
- б) оценка рисков и финансовый план;
- в) основные поставщики и технология производства;
- г) все ответы верны.

4. Для успешной реализации проекта наиболее значимо:

- а) наличие хорошей команды проекта;
- б) хорошая реклама продукции;
- в) наличие послепродажного сервиса и гарантийного обслуживания;
- г) все ответы верны.

5. Потенциальный инвестор инновационных проектов обращает особое внимание на:

- а) привлекательность бизнес-идеи проекта;

- б) степень готовности разработки;
- в) наличие производственной базы для реализации проекта;
- г) все ответы верны.

6. Сущность планирования заключается:

- а) в формировании стратегии и тактики предприятия;
- б) в сочетании ограниченных ресурсов для достижения наилучших результатов;
- в) в формировании мотивов для работы персонала;
- г) все ответы верны.

7. Что из перечисленного не относится к принципам планирования:

- а) принцип непрерывности;
- б) принцип гибкости;
- в) принцип интеграции;
- г) принцип участия.

8. Принцип гибкости планирования заключается в:

- а) способности предприятия менять направленность своей деятельности в связи с возникновением непредвиденных обстоятельств;
- б) формировании специальных резервов, иначе называемых "надбавками безопасности", или "подушками";
- в) возможности внесения в план изменений, обусловленных изменяющимися внутренними и внешними условиями бизнеса;
- г) нет верного ответа.

9. Планирование классифицируется следующим образом:

- а) по срокам;
- б) по степени охвата;
- в) по степени жесткости и гибкости;
- г) все ответы верны.

10. В зависимости от содержания, целей и задач выделяют следующие формы планирования и виды планов:

- а) перспективное (стратегическое) планирование;
- б) среднесрочное (тактическое) планирование;
- в) текущее (оперативное) планирование;
- г) все ответы верны.

11. Финансирование инвестиций осуществляется за счет на (неск.):

- а) собственных средств предприятия; б) банковского кредита;
- в) выручки предприятия;
- г) по схеме лизинга.

12. По объектам инвестирования инвестиции могут быть классифицированы следующим образом:

- а) финансовые инвестиции, реальные инвестиции, инвестиции в нематериальные ценности;
- б) реальные инвестиции, частные инвестиции;
- в) государственные инвестиции, частные инвестиции;
- г) инвестиции в нематериальные ценности, государственные инвестиции.

13. Добиться снижения издержек позволяют инвестиции, направленные на (неск.):

- а) совершенствование технологии и повышение качества продукции, работ и услуг;
- б) улучшение организации труда;
- в) расширение деятельности предприятия;
- г) реконструкцию предприятия.

14. Прединвестиционный этап подготовки инвестиционного проекта включает следующие стадии:

- а) поиск концепции проекта;
- б) предварительная подготовка проекта;
- в) получение разрешительной документации;
- г) оценка осуществимости и финансовой приемлемости проекта.

15. Критическими моментами в процессе оценки инвестиционного проекта являются:

- а) прогнозирование объемов реализации продукции;
- б) оценка притока денежных средств по годам и доступности источников финансирования;
- в) оценка текущих затрат проекта;
- г) организация мониторинга хода инвестиционного процесса.

16. Реальное инвестирование – это:

- а) вложение средств в физический капитал предприятия (средства производства);
- б) инвестирование в данный момент времени;
- в) вложение средств в оборотные активы предприятия;
- г) инвестиционный проект, находящийся на стадии эксплуатации.

17. Капитальные вложения – это:

- а) затраты обеспечивающие увеличение капитала предприятия;
- б) паевые и иные взносы в уставный капитал вновь создаваемых предприятий;
- в) затраты на строительные-монтажные работы, приобретение оборудования, инструмента, инвентаря, прочие капитальные работы и затраты.

18. Финансовое инвестирование – это:

- а) вложение средств в создание финансовых структур (банков страховых компаний и т.д.);
- б) финансирование разработки и реализации инвестиционных проектов;
- в) паевые и иные взносы в уставный капитал вновь создаваемых предприятий;
- г) вложение средств в финансовые активы (ценные бумаги).

19. Инвестиционный проект считается эффективным (неск.):

- а) если индекс доходности больше единицы;
- б) если значение чистого дисконтированного дохода положительно;
- в) если внутренняя норма доходности меньше уровня нормы дисконта;
- г) если внутренняя норма доходности больше уровня нормы дисконта.

20. Реконструкция производства – это:

- а) замена морально устаревших и физически изношенных машин и оборудования;
- б) совершенствование и перестройка зданий и сооружений;
- в) замена морально устаревших и физически изношенных машин и оборудования, а также совершенствование и перестройка зданий и сооружений.

21. Планирование это:

- а) Функция управления по определению будущих целей, пропорций и ресурсов функционирования организации

- б) Функция управления по определению будущих пропорций и ресурсов функционирования организации
- в) Функция управления по определению будущих ресурсов функционирования организации, необходимых для достижения поставленных целей

22. Стратегический план это:

- а) Долгосрочный план, предусматривающий набор перспективных целей, формирование миссии и стратегий деятельности организации
- б) Перспективный план, предусматривающий формирование миссии, перспективных целей и набор альтернативных вариантов поведения (стратегий) организации на каждый из возможных вариантов развития её внешней среды.
- в) План поведения организации в среде окружения. Разрабатывается как правило на год.

23. Бизнес - план это:

- а) Набор мероприятий, предусматривающий последовательность, сроки выполнения работ и исполнителей. Является частью перспективного плана
- б) Документ, предназначенный для детализации и обоснования приемлемости стратегических изменений в бизнесе, связанных с затратами инвестиционных ресурсов
- в) Документ, предназначенный для детализации и обоснования приемлемости отдельных стратегических изменений в бизнесе

24. Предметом бизнес - планирования являются

- а) Любой субъект предпринимательской среды: фирмы, банки, страховые и трастовые компании, инвестиционные структуры
- б) Отдельные стратегические изменения в бизнесе, представленные в виде инвестиционных и инновационных проектов
- в) Отдельные бизнес - единицы организации

25. Место бизнес-плана в проектном цикле:

- а) Бизнес-план формируется на инвестиционной стадии жизненного цикла проекта
- б) Бизнес -план разрабатывается на прединвестиционной стадии жизненного цикла проекта
- в) Бизнес -план используется на эксплуатационной стадии жизненного цикла проекта

26. Место бизнес - плана в системе планов предприятия:

- а) Бизнес-план является частью стратегического плана предприятия
- б) Бизнес - план входит в состав инновационных и инвестиционных планов предприятия
- в) Является тактическим текущим планом деятельности организации

27. Основные цели бизнес –плана:

- а) Обоснование проектных решений в бизнесе, связанных с затратами инвестиционных ресурсов
- б) Детализация стратегических изменений, предусмотренных стратегическим планом предприятия
- в) Поиск партнеров по реализации проекта
- г) Поиск источников финансирования
- д) Календарное планирование работ

28. Адресаты бизнес -плана это:

- а) Собственники предприятия
- б) Менеджмент

- в) Потенциальные партнеры и инвесторы
- г) Кредиторы
- д) Весь персонал предприятия

Примерные контрольные задания

Вариант №1.

Задача 1. Предприятие выпускает электробритвы с плавающими ножами. Товар имеет стандартный технический дизайн, выпускается только в серо-черной гамме.

Конкурирующая фирма также начала предлагать на рынке электробритвы, однако разнообразного дизайна с цветовыми оттенками. Какое задание при разработке бизнес-плана директор предприятия даст своему отделу маркетинга?

Вариант №2.

Задача 1. Товар — авторучка шариковая с набором пишущих стержней. Показатели качества: надежность, долговечность, возможность и простота замены стержня, цена, дизайн, прочность, чистота, качество письма, наличие или отсутствие гарантии, срок гарантии. Проранжируйте данные показатели с точки зрения их значимости для потребителя.

Вариант №3.

Задача 1. Ваша фирма изготавливает и реализует туалетное мыло. Какие требования будут предъявлять к товару вашей фирмы равнодушные покупатели, расчетливые потребители, практично-модные покупатели и провинциалы в моде?

Вариант №4.

Задача 1. Выберите несколько потребностей и подберите товары (услуги), удовлетворяющие данные потребности различными способами. Результаты исследования занесите в таблицу.

Вариант № 5.

Задача 1. На рынке общий оборот услуг по пошиву и ремонту одежды составил 14 млн. руб. Оборот предприятия в общем обороте — 5 млн. руб. Результаты исследования рынка показали, что на этом рынке оборот можно повысить до 20 млн. руб., если заинтересовать потенциальных покупателей.

Вопросы:

Какова доля этого предприятия на рынке?

Каковы потенциал рынка, потенциал сбыта предприятия?

Какой потенциал рынка уже использован?

Вариант № 6.

Задача 1. Сформулируйте ваши предложения по упаковке следующих товаров: телефонный аппарат, хрустальная люстра, чайный сервиз на 6 персон, норковая шуба, джинсы, набор кастрюль, велосипед, утюг, кофемолка, 20 мотков шерстяной пряжи. Как изменится упаковка перечисленных выше товаров при их перевозке морским путем?

Вариант № 7

Задача 1. Фирма, специализирующаяся на пошиве и ремонте одежды, разрабатывает бизнес-план производства нового вида услуг (выберите сами вид услуг). Осуществите сегментацию рынка для данного вида услуг по предложенной схеме.

5. Перечень материалов, оборудования и информационных источников, используемых в аттестации

Оборудование:

Персональный компьютер

Диапроектор

Экран

Информационное обеспечение обучения

Основные источники:

3. Баринов, В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. — М.: Форум, 2013. — 256 с.
 4. Волков, А.С. Бизнес-планирование: Учебное пособие / А.С. Волков. — М.: ИЦ РИОР, ИНФРА-М, 2017. — 81 с.
- Гарнов, А.П. Экономика предприятия: современное бизнес-планирование: учеб. Пособие / А.П. Гарнов. — М.: ДиС, 2018. — 272 с.
3. Бизнес-планирование : учебник : для учебных заведений, реализующих программу среднего профессионального образования по специальностям 38.02.01 "Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)", 38.02.04 "Коммерция (по отраслям)", 38.02.06 "Финансы" / Л. В. Бобков, В. Я. Горфинкель, П. Н. Захаров и др. – Москва : Вузовский учеб. : ИНФРА-М, 2018. – 294 с. (РГБ)

Дополнительная литература

12. Куницына, Н.Н. Бизнес-планирование в коммерческом банке: Учебное пособие / Н.Н. Куницына. — М.: Магистр, 2017. — 383 с.
13. Лопарева, А.М. Бизнес-планирование: учебно-методический комплекс / А.М. Лопарева. — М.: Форум, 2017. — 176 с.
14. Лосев, В. Как составить бизнес-план. Как составить бизнес-план: Практическое руководство с примерами готовых бизнес-планов для разных отраслей: Пер. с англ. / В. Лосев. — М.: Вильямс, 2013. — 208 с.(РГБ)
15. Морошкин, В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Морошкин. — М.: Форум, 2016. — 288 с.(НЭБ)
16. Сатаев, А.М. Азбука бизнес-планирования. Учебное пособие / А.М. Сатаев. — М.: Юриспруденция, 2013. — 128 с. Президентская библиотека
17. Станиславчик, Е.Н. Бизнес-план: Управление инвестиционными проектами / Е.Н. Станиславчик. — М.: Ось-89, 2015. — 128 с. Президентская библиотека
18. Стрекалова, Н.Д. Бизнес-планирование: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения / Н.Д. Стрекалова. — СПб.: Питер, 2013. — 352 с. Президентская библиотека
19. Бизнес-планирование. 4-е изд., перераб. и доп. Учебное пособие. Гриф МО РФ. Гриф УМЦ. «Профессиональный учебник». / Под ред. В.З. Черняка, Г.Г. Чараева. — М.: ЮНИТИ, 2015. — 591 с.
20. Ильина, С. И. Бизнес-планирование в торгово-посреднической деятельности : учебное пособие для подготовки бакалавров по направлению 38.03.06 Торговое дело / Ильина С. И. – Москва : РГУ им. А. Н. Косыгина, 2017. – 69 с. (РГБ)

21. Волков, А. С. Бизнес-планирование : учебное пособие / А. С. Волков, А. А. Марченко. – Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2018. – 81 с. (РГБ)
22. Бизнес-планирование : учебно-практическое пособие / Е. Н. Бабина, Г. В. Бондаренко, К. И. Костюков. – Ставрополь : ТЭСЭРА, 2017. – 96 с. (РГБ)

Учебно-методические, периодические издания:

1. Российская газета
2. Окуловский И.В., Рягин Ю.И., Бабушкин А.Н. Инновационная B2B платформа для работы в сетевой рыночной среде // Креативная экономика. – 2018. – Том 12. – № 12. – doi: 10.18334/ce.12.12.39661.Кнорус