

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение**  
**высшего образования «Кабардино-Балкарский государственный университет**  
**им. Х.М. Бербекова» (КБГУ)**

**ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА, ТУРИЗМА И ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА**

**СОГЛАСОВАНО**

Руководитель образовательной  
программы \_\_\_\_\_ **А.Х. Атабиева**

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2024г.

**УТВЕРЖДАЮ**

Директор института  
\_\_\_\_\_ **Р.М. Лигидов**

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2024г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**«Бизнес-планирование»**

Направление подготовки  
38.03.02 – МЕНЕДЖМЕНТ  
(код и наименование направления подготовки)

Направленность (профиль)  
«Маркетинг»

Квалификация (степень) выпускника  
Бакалавр

Форма обучения  
Очная, очно-заочная, заочная

Нальчик 2024

Рабочая программа дисциплины (модуля) «Бизнес-планирование» /сост.  
Р.А.Токмакова – Нальчик: ФГБОУ КБГУ, 2024 – 36с.

Рабочая программа дисциплины (модуля) предназначена для студентов *очной, очно-заочной, заочной* форм обучения по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, направленность (профиль) «Маркетинг», 3 семестра, 2 курса.

Рабочая программа составлена с учетом федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970 (Зарегистрировано в Минюсте России 25.08.2020 г. № 59449).

## **СОДЕРЖАНИЕ**

1. Цели и задачи освоения дисциплины	4
2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП ВО	4
3. Требования к результатам освоения дисциплины (модуля)	4
4. Содержание и структура дисциплины (модуля)	5
5. Оценочные материалы для текущего и рубежного контроля успеваемости и промежуточной аттестации	10
6. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	21
7. Учебно-методическое обеспечение дисциплины (модуля)	22
8. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)	25
9. Лист изменений (дополнений) в рабочей программе дисциплины (модуля)	27

## **1. Цели и задачи освоения дисциплины**

**Целью** преподавания учебной дисциплины (модуля) «Бизнес-планирование» является формирование у студентов системных экономических знаний, навыков владения методами научного решения проблемных вопросов управления бизнес-процессами, умений и навыков, достаточных для будущей профессиональной деятельности. А также формирование нормативно-правовых, экономических и организационных знаний и умений по вопросам становления, организации и ведения предпринимательской деятельности в условиях российской экономики.

Дисциплина «Бизнес-планирование» предназначена для студентов по направлению подготовки 38.03.02 – Менеджмент. В процессе изучения дисциплины студенты должны приобрести дополнительные теоретические, эмпирические знания в области предпринимательства. Для этого исходя из изучения теоретических основ студенты должны выработать практические навыки и приемы принятия и обоснования решений об организации разработки, внедрения, финансирования и непосредственного участия в бизнесе, а именно:

- изучить теоретические основы бизнес-планирования, его место в условиях рыночной экономики;
- рассмотреть управление предпринимательской деятельностью как необходимую функцию, направленную на постоянное ее приспособление к изменениям внешней среды;
- определять тенденции развития научно-технического прогресса в конкретных секторах экономики;
- создавать системы управления инновациями;
- формировать благоприятный климат и условия для адаптации организаций к нововведениям;
- принимать решения, направленные на стимулирование роста инновационной активности организаций, регионов, отраслей и экономики.

**Основными задачами учебной дисциплины «Бизнес-планирование»** являются:

- изучение основных понятий, категорий, раскрывающих суть предпринимательства, особенностей развития теории нововведений, закономерностей развития инновационных процессов, теории и практики международного, национального, регионального и внутрифирменного управления инновационными процессами, проблем восприимчивости организаций к внедрению нового;
- формирование умений выделять проблемы управления бизнес-процессами;
- овладение приемами анализа причин сопротивления персонала нововведениям и методами творческого решения проблем;
- приобретение практических навыков использования методик отбора и оценки бизнес-проектов.

Кроме того, при изучении курса студенты должны овладеть практическими приемами обоснования решений в условиях неопределенности и риска.

## **2. Место дисциплины(модуля) в структуре ОПОП ВО**

Дисциплина (модуль) «Бизнес-планирование» относится к модулю «Управление бизнес-процессами» обязательной части Блока 1. Дисциплины (модули) основной образовательной программы по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент.

Она непосредственно логически связана со такими дисциплинами, как «Экономическая теория», «Менеджмент», «Маркетинг» и т.д.

## **3. Требования к результатам освоения дисциплины**

В совокупности с другими дисциплинами профиля «Маркетинг» дисциплина «Бизнес-планирование» направлена на формирование следующих компетенций и индикаторов

достижения компетенций в соответствии с ФГОС ВО и ОПОП ВО по данному направлению подготовки:

-способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций (**ОПК-4**);

- способность осуществлять разработку бизнес-планов проектов, развития новых направлений деятельности и организаций (**ОПК-4.2**);

В результате изучения дисциплины студент должен:

**Знать:**

- содержание основных понятий, структуру современных бизнес-процессов;
- виды предпринимательских структур;
- основы оценки эффективности разрабатываемых бизнес-планов;
- терминологический аппарат.

**Уметь:**

- творчески, экономически мыслить по проблематике проводимых изменений на предприятии, инновационных процессов в стране и за рубежом, давать правильную оценку мероприятиям инновационной политики, на основе анализа рыночной конъюнктуры находить новации, новые решения, уметь применять полученные знания для решения практических задач бизнеса инноваций;

- самостоятельно работать с литературой, писать рефераты, научные записки на актуальные темы по предпринимательству;

- использовать отечественный и международный опыт разработки бизнес- проектов, внедрения инноваций, получения позитивных результатов с выходом на мировые рынки и др

**Владеть:**

- философией менеджера-предпринимателя;
- навыками чтения научных, аналитических, статистических отчетов и методами оценки развития.

#### 4. Содержание и структура дисциплины

**Таблица 1. Содержание дисциплины**

	Наименование раздела	Содержание раздела	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Форма текущего контроля
	2	3	4	5
1.	Сущность бизнес-планирования и его виды	Сущность предпринимательства и предпринимательской деятельности. Виды предпринимательской деятельности. Индивидуальное предпринимательство. Совместное предпринимательство. Сущность инновационного предпринимательства. Региональные сети : бизнес –центры,	ОПК-4 (ОПК-4.2)	ДЗ; Р; Т; презентации; дискуссии

		бизнес- инкубаторы.		
2	Принятие предпринимательского решения	Сфера принятия управленческих решений. Внутренняя и внешняя среда предпринимательства. Базовые составляющие внутренней среды. Факторы косвенного воздействия на принятие управленческих решений. Технология принятия предпринимательских решений. Экономические методы принятия предпринимательских решений.	ОПК-4 (ОПК-4.2)	ДЗ; Р; Т; дискуссии; презентации
3.	Выбор сферы деятельности и обоснование создания нового предприятия	Выбор сферы деятельности нового предприятия. Технико-экономическое обоснование создания нового предприятия. Фирменное наименование предприятия: особенности и назначение. Учредительные документы Государственная регистрация предприятий Лицензирование деятельности предприятий. Оформление документов для открытия расчетного счета в банке.	ОПК-4 (ОПК-4.2)	ДЗ; Р; Т; дискуссии; презентации
4	Организационно-управленческие функции предприятия	Разработка стратегии и тактики нового предприятия. Организация управления предприятием. Структура предприятия. Процессы, осуществляемые на предприятии. Функции управления на предприятии. Организация планирования деятельности предприятия. Основные функции организации на предприятии. Механизм функционирования предприятия. Маркетинг и логистика в предпринимательской деятельности. Прекращение деятельности предприятия.	ОПК-4 (ОПК-4.2)	ДЗ; Р; Т; дискуссии; презентации
5	Предпринимательский риск	Сущность предпринимательского риска. Классификация предпринимательских рисков. Показатели риска и методы его оценки. Основные способы снижения риска: страхование, лизинг, факторинг, франчайзинг, хеджирование, форвардный контракт, фьючерсный контракт, опционный контракт.	ОПК-4 (ОПК-4.2)	ДЗ; Р; Т; дискуссии; презентации

6	Трудовые ресурсы. Оплата труда на предприятии предпринимательского типа	Структура персонала предпринимательской фирмы Процесс управления персоналом в ПД. Основные положения об оплате труда на предприятии предпринимательского типа	ОПК-4 (ОПК-4.2)	ДЗ; Р; Т; дискуссии; презентации
7	Культура предпринимательства	Сущность культуры предпринимательства. Корпоративная культура. Предпринимательская этика и этикет. Возникновение и формирование культуры предпринимательской организации за рубежом.	ОПК-4 (ОПК-4.2)	ДЗ; Р; Т; дискуссии; презентации
8	Бизнес-план и его структура	Сущность предпринимательской тайны. Отличие предпринимательской тайны от коммерческой. Формирование сведений, составляющих предпринимательскую тайну. Внешние и внутренние угрозы безопасности фирмы. Основные элементы механизма защиты предпринимательской тайны	ОПК-4 (ОПК-4.2)	ДЗ; Р; Т; дискуссии; презентации
9	Ответственность субъектов предпринимательской деятельности	Сущность и виды ответственности предпринимателей. Условия возникновения гражданской ответственности предпринимателей. Способы обеспечения исполнения предпринимателями своих обязательств. Административная ответственность предпринимателей. Ответственность предпринимателей за нарушение антимонопольного законодательства. Ответственность за низкое качество продукции (работ, услуг). Ответственность за совершение налоговых правонарушений.	ОПК-4 (ОПК-4.2)	ДЗ; Р; Т; дискуссии; презентации
10	Управление финансами предприятия предпринимательского типа	Финансовые ресурсы предприятия. Система управления финансами на предприятии. Оценка финансового состояния предприятия: сущность и назначение финансового анализа, методы и инструментарий финансового анализа, анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия, анализ эффективности использования оборотных активов. Система нормативного	ОПК-4 (ОПК-4.2)	ДЗ; Р; Т; дискуссии; презентации

		регулирования бухгалтерского учета на малых предприятиях, организация бухгалтерского учета на малых предприятиях. Взаимодействия предпринимателей с кредитными организациями. Расчет по кредитам. Банкротство предприятия.		
11	Налогообложение предпринимательской деятельности	Общая характеристика налоговой системы. Виды налогов: НДС, акциз, налог на прибыль, налог на имущество предприятий, взнос	ОПК-4 (ОПК-4.2)	ДЗ; Р; Т; дискуссии; презентации
12	Оценка эффективности предпринимательской деятельности	Система показателей эффективности предпринимательской деятельности. Принципы и методы оценки эффективности предпринимательской деятельности. Пути повышения и контроль эффективности предпринимательской деятельности.	ОПК-4 (ОПК-4.2)	ДЗ; Р; Т; дискуссии; презентации

#### Структура дисциплины (модуля) «Бизнес-планирование»

**Таблица 2. Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы (108 часов)**

Вид работы	Трудоемкость, часов		
	ОФО	ОЗФО	ЗФО
<b>Общая трудоемкость</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>108</b>
<b>Аудиторная работа:</b>	<b>68</b>	<b>36</b>	<b>6</b>
<i>Лекции (Л)</i>	34	18	2
<i>Практические занятия (ПЗ)</i>	34	18	4
<i>Лабораторные работы (ЛР)</i>			
<b>Самостоятельная работа:</b>	<b>31</b>	<b>63</b>	<b>98</b>
Курсовой проект (КП), курсовая работа (КР)			
Расчетно-графическое задание (РГЗ)			
Реферат (Р)		20	28
Самостоятельное изучение разделов	10	13	35
Подготовка к тестированию	5		



Вид работы	Трудоемкость, часов		
	ОФО	ОЗФО	ЗФО
Самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к лабораторным и практическим занятиям, коллоквиумам, рубежному контролю и т.д.),	16	30	35
Подготовка и сдача зачета	9	9	4
<b>Вид итогового контроля</b>	<b>Зачет</b>	<b>Зачет</b>	<b>Зачет</b>

28

**Таблица 3. Лекционные занятия**

№ раздела	Содержание
1	Сущность бизнес-планирования и его виды
2	Принятие предпринимательского решения
3	Выбор сферы деятельности и обоснование создания нового предприятия
4	Организационно-управленческие функции предприятия
5	Предпринимательский риск
6	Трудовые ресурсы. Оплата труда на предприятии предпринимательского типа
7	Культура предпринимательства
8	Предпринимательская тайна
9	Ответственность субъектов предпринимательской деятельности
10	Управление финансами предприятия предпринимательского типа
11	Налогообложение предпринимательской деятельности
12	Оценка эффективности предпринимательской деятельности

**Таблица 4. Практические занятия**

№ раздела	Содержание
1	Анализ видов предпринимательской деятельности и определение типологии коммерческой организации
2	Формирование цены товара. Управление издержками производства. Определение границ объема производства
3	Разработка бизнес-плана
4	Проектирование организационной структуры и определение типологии коммерческой организации
5	Оформление документов для открытия расчетного счета в банке
6	Разработка стратегического и тактического плана предприятия
7	Составление пакета документов для открытия своего Дела
8	Разработка содержания деятельности подсистем механизма защиты предпринимательской тайны и безопасности фирмы
9	Определение видов ответственности предпринимателей по анализу заданных ситуаций

10	Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия по заданным финансово-экономическим показателям.
11	Осуществление расчета по кредитам.
12	Расчет рентабельности предпринимательской деятельности

**Таблица 5. Лабораторные работы по дисциплине (модулю) – не предусмотрены**

**Таблица 6. Самостоятельное изучение разделов дисциплины (модуля)**

№ раздела	Содержание раздела
1	Концепции бизнеса: американский подход, взгляды на бизнес вульгарных марксистов, прагматическая концепция. Две крайности в оценке бизнеса. Материальные блага, их классификация и роль в воспроизводстве человеческого общества. Ограниченные блага и возможность удовлетворить потребности в них с помощью организации «собственного дела» (бизнеса). Человеческие качества, лежащие в основе устройства экономической жизни общества: природный эгоизм, стремление к росту благосостояния, стремление к совершенствованию, способность к обмену, соперничество, жажда справедливости, гуманность.
2	Генезис бизнеса (развитие отношений обмена, эволюция форм собственности и изменение форм и способов предпринимательской деятельности). Родовые черты бизнеса как экономических отношений: способность и готовность рисковать; обмен деятельностью между субъектами экономики; реализация в процессе обмена интересов хозяйствующих субъектов
3	Виды предпринимательского бизнеса. Особенности наемно-трудового бизнеса. Особенности потребительского бизнеса. Особенности государственного бизнеса.
4	Предприятия с участием иностранного капитала. Оффшорные компании. Транснациональные компании. Совместные предприятия. Финансово-промышленные группы. Холдинговые компании. Объединения предприятий и их формы
5	Обеспечение безопасности функционирования фирмы
6	Формы противодействия недобросовестной конкуренции, монополистической практике, монополизации экономики
7	Основные шаги управления: планирование, организация, руководство, контроль. Построение организации, определение обязанностей и полномочий
8	Небиржевые посредники на товарных рынках. Товарные биржи, фондовые и валютные биржи Страховые компании, коммерчески банки

## **5. Оценочные материалы для текущего и рубежного контроля успеваемости и промежуточной аттестации**

Конечными результатами освоения программы дисциплины являются сформированные когнитивные дескрипторы «знать», «уметь», «владеть», расписанные по отдельным компетенциям. Формирование этих дескрипторов происходит в течение всего семестра по этапам в рамках различного вида занятий и самостоятельной работы.

В ходе изучения дисциплины предусматриваются **текущий, рубежный контроль и промежуточная аттестация.**

**5.1. Оценочные материалы для текущего контроля.** Цель текущего контроля – оценка результатов работы в семестре и обеспечение своевременной обратной связи, для коррекции обучения, активизации самостоятельной работы обучающегося. Объектом текущего контроля являются конкретизированные результаты обучения (учебные достижения) по дисциплине

**Текущий контроль** успеваемости обеспечивает оценивание хода освоения дисциплины «Бизнес-планирование» и включает: ответы на теоретические вопросы на практическом занятии, решение практических задач и выполнение заданий на практическом занятии, самостоятельное выполнение индивидуальных домашних заданий (например, решение задач) с отчетом (защитой) в установленный срок, написание докладов, рефератов, дискуссии.

Оценка качества подготовки на основании выполненных заданий ведется преподавателем (с обсуждением результатов), баллы начисляются в зависимости от сложности задания

**5.1.1. Оценочные материалы для устного опроса  
(контролируемые компетенции ОПК-4, индикатор достижения компетенций ОПК-4.2):**

1. Бизнес как экономические отношения хозяйствующих субъектов.
2. Деловые интересы хозяйствующих субъектов.
3. Субъекты бизнеса: предприниматели; потребители; граждане, работающие по найму; государство в лице правительства и его чиновников.
4. Особенности предпринимательского бизнеса: производство товаров услуг; инновационная и научно-техническая деятельность; коммерческая, посредническая, консультационная деятельность; аудит; оценочная деятельность.
5. Разработка концепции фирмы. Бизнес-идея – основа организации деятельности фирмы.
6. Документы, необходимые для регистрации фирмы.
7. Разработка внутреннего регламента фирмы.
8. Обеспечение безопасности функционирования фирмы.
9. Формирование первоначального капитала фирмы.
10. Бизнес-план, его структура и содержание.
11. Понятие предпринимательской фирмы и ее виды. Цели создания фирмы.
12. Формы собственности как основа формирования субъектов бизнеса.
13. Крупный, средний и малый бизнес.
14. Понятие физического и юридического лица.
15. Понятие коммерческой и некоммерческой организации.

16. Индивидуальная предпринимательская деятельность. Предпринимательская деятельность без образования юридического лица.
17. Найм на работу.
18. Обеспечение безопасности функционирования фирмы.
19. Формирование первоначального капитала фирмы.
20. Бизнес-план, его структура и содержание.

#### ***Критерии формирования оценок (оценивания) устного опроса***

Устный опрос является одним из основных способов учёта знаний обучающегося по дисциплине. Развёрнутый ответ студента должен представлять собой связное, логически последовательное сообщение на заданную тему, показывать его умение применять определения.

***В результате устного опроса знания, обучающегося оцениваются по следующей шкале:***

***4 балла***, ставится, если обучающийся:

- 1) полно излагает изученный материал, даёт правильное определение экономических понятий;
- 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные;
- 3) излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.

***3 балла***, ставится, если обучающийся даёт ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для балла «1», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1-2 недочёта в последовательности и языковом оформлении излагаемого.

***2 балла***, ставится, если обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но:

- 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий;
- 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;
- 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.

***0 баллов***, ставится, если обучающийся обнаруживает незнание большей части соответствующего раздела изучаемого материала, допускает ошибки в формулировке.

Баллы могут ставиться не только за единовременный ответ, но и за рассредоточенный во времени, т.е. за сумму ответов, данных студентом на протяжении занятия

#### ***5.1.2. Оценочные материалы для выполнения рефератов ((контролируемые компетенции ОПК-4, индикатор достижения компетенций ОПК-4.2)***

##### **Тематика рефератов**

1. Основные принципы и приемы рыночных исследований и анализа сбыта.
2. План маркетинговых действий. Генеральная маркетинговая стратегия фирмы.
3. Управленческие расходы и собственность.
4. Методы определения наиболее важных точек критического риска и

методы их устранения и минимизации.

5. Расчет точек безубыточности статистическими и динамическими методами.

6. Основные инвестиционные финансовые приемы.

7. Финансовая стратегия. Кредиты и формы их отдачи.

8. Маркетинговая стратегия предложения бизнес-плана.

9. Специфика инновационного проекта.

10. Риск в инвестиционном проекте.

11. Типы участия собственников финансовых ресурсов в проектах.

12. Оценка предприятий. Использование принципа реальности оценки.

13. Основные показатели выгодности инвестиций.

14. Дополнительные индексы оценки привлекательности бизнес-плана предприятия.

15. Оценка риска вложений. Экспертные оценки и возможность их использования.

16. Организационно-правовые механизмы социально-экономического развития территории и гибкого реагирования при хозяйственной деятельности.

17. Формирование пакетов бизнес-планов органами власти, создание целевых программ.

18. Расчеты возможностей регионального или целевого финансирования. Расчет эффективности вложений.

19. Международные стандарты и их роль при подготовке бизнес-планов.

20. Подготовка территориального плана социально-экономического развития территории.

21. Специализированные программные продукты.

22. Возможности использования различных программных проектов на различных стадиях подготовки бизнес-плана.

23. Общие принципы юридического сопровождения бизнес-плана.

24. Проведение правовой экспертизы проекта.

25. Методы и структура организации экспертизы.

26. Юридическая экспертиза инвестиционных проектов.

27. Виды проектов. Их отличительные особенности.

28. Основные факторы, влияющие на проект.

29. Основные функции управления проектами.

30. Механизмы управления проектом.

### ***Методические рекомендации по написанию реферата***

**Реферат** – продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.

Изложенное понимание реферата как целостного авторского текста определяет критерии его оценки: новизна текста; обоснованность выбора источника; степень раскрытия сущности вопроса; соблюдения требований к оформлению.

**Требования к реферату:** Общий объем реферата 20 листов (шрифт 14 TimesNewRoman, 1,5 интервал). Поля: верхнее, нижнее, правое, левое – 20мм. Абзацный отступ – 1,25; Рисунки должны создаваться в циклических редакторах или как рисунок MicrosoftWord (сгруппированный). Таблицы выполнять табличными ячейками MicrosoftWord. Сканирование рисунков и таблиц не допускается. Выравнивание текста (по ширине страницы) необходимо выполнять только стандартными способами, а не с помощью пробелов. Размер текста в рисунках и таблицах – 12 кегль

Обязательно наличие: содержания (структура работы с указанием разделов и их начальных номеров страниц), введения (актуальность темы, цель, задачи), основных разделов реферата, заключения (в кратком, резюмированном виде основные положения работы), списка литературы с указанием конкретных источников, включая ссылки на Интернет-ресурсы.

В тексте ссылка на источник делается путем указания (в квадратных скобках) порядкового номера цитируемой литературы и через запятую – цитируемых страниц. **Уровень оригинальности текста – 60%**

#### ***Критерии оценки реферата:***

**«отлично»** ставится, если выполнены все требования к написанию и защите реферата: 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 объем, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы. Обучающийся проявил инициативу, творческий подход, способность к выполнению сложных заданий, организационные способности. Отмечается способность к публичной коммуникации. Документация представлена в срок. Полностью оформлена в соответствии с требованиями

**«хорошо»** – выполнены основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объем реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы. Обучающийся достаточно полно, но без инициативы и творческих находок выполнил возложенные на него задачи. Документация представлена достаточно полно и в срок, но с некоторыми недоработками

**«удовлетворительно»** – имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности, тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод. Обучающийся выполнил большую часть возложенной на него работы. Допущены существенные отступления. Документация сдана со значительным опозданием (более недели). Отсутствуют отдельные фрагменты.

**«неудовлетворительно»** – тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы. Обучающийся не выполнил свои задачи или выполнил лишь отдельные несущественные поручения. Документация не сдана.

### ***5.1.3. Оценочные материалы для выполнения докладов по дисциплине (контро-***

**лируемые компетенции ОПК-4, индикатор достижения компетенций ОПК-4.2)**

**Доклад** – продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы.

**Примерная тематика докладов**

1. Концепция разработки бизнес-плана. Основные функции бизнес-плана.
2. Схема организации разработки бизнес-плана.
3. Основные положения, рассматриваемые в бизнес-плане. Основные части бизнес – плана.
4. Структура курса, его место и роль в подготовке менеджера.
5. Определение стратегии предприятия и соответствие им стратегии бизнес-плана.
6. Схема описания отрасли, фирмы и ее места в этой отрасли, места товара или услуги на рынке.
7. Схема описания товара или услуги.
8. Основные принципы и приемы рыночных исследований и анализа сбыта.
9. Анализ конкурентов. Перспективы сбыта.
10. План маркетинговых действий. Генеральная маркетинговая стратегия фирмы.
11. Ценовая политика. Тактика продаж. Обслуживание и гарантии.
12. Задачи развития. Трудности и риск. Улучшения и новая продукция.
13. Стоимость. Соответствие бизнес-плана задачам развития.
14. Цели и задачи производственного и оперативного плана. Особенности производственного плана
15. Стратегия и планы.
16. Рабочая сила. Основные приемы расчетов.
17. Организация команды управления.
18. Управленческие расходы и собственность.
19. Деловое расписание, его схема и отличия.
20. Конкуренты и их стратегия.
21. Основные проблемы риска.
22. Методы определения наиболее важных точек критического риска и методы их устранения и минимизации.
23. Потенциал проекта и график его финансирования.
24. Образцы форм финансовых планов.
25. Расчет точек безубыточности статистическими и динамическими методами.

26. Основные инвестиционные финансовые приемы.

27. Прогноз прибылей и убытков.

**Требования к докладу:**

Общий объем доклада 10-15 листов (шрифт 14 Times New Roman, 1,5 интервал). Поля: верхнее, нижнее, правое, левое – 20мм. Абзацный отступ – 1,25; Рисунки должны создаваться в циклических редакторах или как рисунок Microsoft Word (сгруппированный). Таблицы выполнять табличными ячейками Microsoft Word. Сканирование рисунков и таблиц не допускается. Выравнивание текста (по ширине страницы) необходимо выполнять только стандартными способами, а не с помощью пробелов. Размер текста в рисунках и таблицах – 12 кегль

Обязательно наличие: содержания (структура работы с указанием разделов и их начальных номеров страниц), введения (актуальность темы, цель, задачи), основных разделов, заключения (в кратком, резюмированном виде основные положения работы), списка литературы с указанием конкретных источников, включая ссылки на Интернет-ресурсы.

В тексте ссылка на источник делается путем указания (в квадратных скобках) порядкового номера цитируемой литературы и через запятую – цитируемых страниц. Уровень оригинальности текста – 50%

**Критерии оценки доклада:**

«отлично» ставится, если обучающийся проявил инициативу, творческий подход, способность к выполнению сложных заданий, организационные способности. Отмечается способность к публичной коммуникации. Документация представлена в срок. Полностью оформлена в соответствии с требованиями

«хорошо» – обучающийся достаточно полно, но без инициативы и творческих находок выполнил возложенные на него задачи. Документация представлена достаточно полно и в срок, но с некоторыми недоработками

«удовлетворительно» – обучающийся выполнил большую часть возложенной на него работы. Допущены существенные отступления. Документация сдана со значительным опозданием (более недели). Отсутствуют отдельные фрагменты.

«неудовлетворительный (ниже порогового) уровень компетенции» – обучающийся не выполнил свои задачи или выполнил лишь отдельные несущественные поручения. Документация не сдана.

**5.2. Оценочные материалы для рубежного контроля.** Рубежный контроль осуществляется по более или менее самостоятельным разделам – учебным модулям курса и проводится по окончании изучения материала модуля в заранее установленное время. Рубежный контроль проводится с целью определения качества усвоения материала учебного модуля в целом. В течение семестра проводится **три таких контрольных мероприятия по графику.**

В качестве форм рубежного контроля можно использовать тестирование (письменное или компьютерное), проведение коллоквиума или контрольных работ. Выполняемые работы должны храниться на кафедре в течение учебного года и по требованию предоставляться в Управление контроля качества. На рубежные контрольные мероприятия рекомендуется выносить весь программный материал (все разделы) по дисциплине.

**5.2.1. Оценочные материалы: Типовые тестовые задания по дисциплине (контролируемые компетенции ОПК-4, индикатор достижения компетенций ОПК-4.2)** (Полный перечень тестовых заданий представлен в ЭОИС)

**Примерные тестовые задания по дисциплине**

**Выберите правильный ответ**



**1. Услуга относится к элементу комплекса маркетинга - ...**

- а) цена;
- б) продукт;
- в) продвижение;
- г) распределение.

**2. К одной классификационной группе относятся**

- а) маркетинг услуг;
- б) региональный маркетинг;
- в) микро-маркетинг;
- г) международный маркетинг;
- д) стратегический маркетинг.

**3. Комплекс маркетинга разрабатывается для**

- а) каждого рынка в целом;
- б) каждого товара;
- в) каждого сегмента рынка;
- г) каждого посредника.

**4. Утверждение «не пытайтесь производить то, что продается кое-как, а производите то, что будет безусловно куплено» характерно для концепции**

- а) совершенствования производства;
- б) совершенствования товара;
- в) современного маркетинга;
- г) интенсификации коммерческих усилий;
- д) социально-этичного маркетинга.

**5. В отношении маркетинга услуг существует дополнительный пятый элемент комплекса маркетинга (пятое «Р») – это ...**

- а) презентация;
- б) позиционирование;
- в) персонал;
- г) личные продажи.

**6. Стимулом для использования стратегии снижения себестоимости является**

- а) низкая эластичность спроса по цене;
- б) дифференцированная продукция;
- в) мобильность производства;
- г) высокая эластичность спроса по цене;
- д) отсутствие конкуренции в рыночной нише.

**7. Преимущество перед конкурентами при использовании стратегии сегментирования создает**

- а) высокая специализация производства;
- б) уникальность продукции;
- в) высокая себестоимость продукции;
- г) низкая себестоимость продукции;
- д) концентрация усилий компании в обособленной рыночной нише.

**8. Условия реализации стратегии снижения себестоимости продукции**

- а) большая доля на рынке;
- б) применение ресурсосберегающих технологий;
- в) гибкая система управления;
- г) наличие дифференцированной продукции;
- д) производство принципиально новых видов продукции.

**9. Суть стратегии дифференциации продукции**

- а) максимально быстрое удовлетворение потребностей, возникающих в различных отраслях бизнеса;
- б) специализация в изготовлении особой продукции, являющейся модификацией стандартного изделия;
- в) поиск принципиально новых, эффективных технологий, проектирование необходимых, но неизвестных до сих пор видов продукции, приемов стимулирования продаж;
- г) обслуживание рыночной ниши, выделенной на основе географического, поведенческого или других принципов;
- д) ориентация на массовый выпуск стандартных недорогих изделий.

#### **10. Преимущества стратегии снижения себестоимости продукции**

- а) получение дополнительной прибыли за счет специализации предприятия на конкретном сегменте рынка;
- б) отсутствие альтернативного выбора у потребителя;
- в) получение дополнительной прибыли за счет расширения ассортимента предлагаемой продукции;
- г) ужесточение входного барьера по себестоимости предприятий, стремящихся в данный бизнес;
- д) получение дополнительной прибыли за счет уменьшения рыночной доли конкурентов с более высокой ценой продукции.

#### **11. Рыночная ниша – это стратегия конкуренции, основанная на ...**

- а) низкой себестоимости;
- б) дифференциации продуктов;
- в) внедрении новшеств;
- г) немедленном реагировании на спрос;
- д) сегментации рынка.

#### **12. При анализе сильных и слабых сторон компании будут рассмотрены:**

- а) малознакомая марка, выход конкурентов на рынок;
- б) экономический рост, хороший уровень экономии на масштабах;
- в) опытное руководство, хорошие финансовые позиции;
- г) гибкая организационная структура, недостатки в НИОКР;
- д) низкие затраты на производство, сокращающийся рынок.

#### **13. Этапы процесса стратегического планирования в порядке следования**

- D1: определение миссии;
- D2: постановка стратегических целей;
- D3: проведение стратегического аудита;
- D4: составление бизнес-портфеля;
- D5: разработка стратегии роста.

#### **14. К факторам микросреды маркетинга относятся**

- а) демографические факторы;
- б) контактные аудитории;
- в) организация (фирма);
- г) экономические факторы;
- д) маркетинговые посредники;
- е) политические факторы.

#### **15. К факторам маркетинговой среды, определяемым и контролируемым службой маркетинга фирмы, относятся**

- а) финансовые цели;
- б) маркетинговые цели;
- в) бюджет маркетинга;
- г) поведение потребителей;
- д) деятельность конкурентов;

#### **16. Основные факторы микросреды функционирования фирмы**

- а) средства информации – гос. учреждения – гражданские группы действий – местные контактные аудитории – финансовые круги;
- б) рынок потребителей – рынок производителей – рынок промежуточных продавцов – рынок гос. учреждений – международный рынок;
- в) высшее руководство – служба маркетинга – финансовая служба – служба НИОКР – бухгалтерия – служба МТС – производство;
- г) поставщики – маркетинговые посредники – клиенты – контактные аудитории – конкуренты.

#### **17. Целевой сегмент рынка - это сегмент**

- а) с наибольшими размерами и темпами роста;
- б) имеющий не доступные для других каналы сбыта;
- в) наиболее однородный;
- г) наиболее соответствующий возможностям организации и особенностям развития рынка;
- д) с наибольшей массой прибыли и наименьшей конкуренцией.

#### **18. Для сегментации потребительских рынков используются Критерии:**

- а) ситуационные;
- б) политико-правовые;
- в) социально-экономические;

г) географические; д) демографические.

**19. При проведении сегментации рынка используются методы:**

- а) случайная выборка; б) кластеризация; в) группировка;  
г) факторный анализ; д) экспертная оценка.

**20. Указать три основных вида маркетинга, используемых в стратегиях охвата рынка**

- а) недифференцированный; б) дифференцированный;  
в) концентрированный; г) неконцентрированный;  
д) интегрированный; е) не интегрированный.

**21. Сегментирование на основе деления рынка на страны, регионы, города, микрорайоны производится по принципу**

- а) политическому; б) поведенческому; в) географическому;  
г) психографическому; д) демографическому.

**22. Сегментирование на основе деления рынка на потребительские группы по уровню доходов и образованию производится по принципу**

- а) экономическому; б) поведенческому; в) географическому;  
г) психографическому; д) демографическому;

**23. Сегментирование на основе деления рынка на потребительские группы по признаку принадлежности к определенному социальному классу, стилю жизни или личностным характеристикам производится по принципу**

- а) культурному; б) поведенческому; в) географическому;  
г) психографическому; д) демографическому.

**24. Для сегментирования рынков организованных потребителей используют-ся критерии**

- а) культурный; социальный;  
б) ситуационный; правовой;  
в) географический; демографический;  
г) технологический; организации закупок;  
д) геодемографический; политический.

**25. Для сегментирования международных рынков используются критерии**

- а) ситуационный; б) технологический; в) экономический;  
г) политико-правовой; д) географический.

**26. Сопоставить принцип сегментирования - переменная**

- L1: географический;  
R1: плотность населения;  
L2: демографический;  
R2: образование;  
L3: психографический;  
R3: тип личности;  
L4: поведенческий;  
R4: статус пользователя;  
L5:  
R5: мотивация.

**27. Сопоставить принцип сегментирования - переменная**

- L1: географический;  
R1: климат;  
L2: демографический;  
R2: род занятий;  
L3: психографический;  
R3: общественный класс;  
L4: поведенческий;  
R4: степень приверженности;  
L5:

R5: восприятие.

**28. Отрасль, характеризующаяся широкими возможностями для создания конкурентных преимуществ, где при этом каждое из преимуществ невелико - ..... отрасль**

- |                        |                   |
|------------------------|-------------------|
| а) массовая;           | в) тупиковая;     |
| б) специализированная; | г) фрагментарная. |

**29. Отрасль, характеризующаяся небольшими возможностями для создания конкурентных преимуществ, причем каждое из преимуществ значительно - ..... отрасль**

- |                        |                   |
|------------------------|-------------------|
| а) специализированная; | в) тупиковая;     |
| б) массовая;           | г) фрагментарная. |

**30. Отрасль, характеризующаяся большим количеством возможностей для создания конкурентных преимуществ, которые могут достигать огромных размеров и обеспечивают высокий уровень**

**возврата вложенных средств - ...**

**отрасль**

- |                   |                        |
|-------------------|------------------------|
| а) фрагментарная; | в) тупиковая;          |
| б) массовая;      | г) специализированная. |

***Критерии формирования оценок по тестовым заданиям:***

«отлично» (4 балла) – получают обучающиеся с правильным количеством ответов на тестовые вопросы. Выполнено 100 % предложенных тестовых вопросов;

«хорошо» (3 балла) – получают обучающиеся с правильным количеством ответов на тестовые вопросы – 80 –99 % от общего объема заданных тестовых вопросов;

«удовлетворительно» (2 балл) – получают обучающиеся с правильным количеством ответов на тестовые вопросы – 60 –79% от общего объема заданных тестовых вопросов;

«неудовлетворительно» (0 баллов) – получают обучающиеся с правильным количеством ответов на тестовые вопросы – менее 40-59 % от общего объема заданных тестовых вопросов

***5.3. Оценочные материалы для промежуточной аттестации.***

Целью промежуточных аттестаций по дисциплине является оценка качества освоения дисциплины обучающимися.

Промежуточная аттестация предназначена для объективного подтверждения и оценивания достигнутых результатов обучения после завершения изучения дисциплины. Осуществляется в конце семестра и представляет собой итоговую оценку знаний по дисциплине «Бизнес-планирование» в виде проведения зачета.

Промежуточная аттестация может проводиться в устной, письменной форме, и в форме тестирования. На промежуточную аттестацию отводится до 30 баллов.

***ВОПРОСЫ, ВЫНОСИМЫЕ НА ЗАЧЕТ (контролируемые компетенции ОПК-4, индикатор достижения компетенций ОПК-4.2)***

**ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЗАЧЕТУ**

1. Бизнес как экономические отношения хозяйствующих субъектов.
2. Деловые интересы хозяйствующих субъектов.
3. Субъекты бизнеса: предприниматели; потребители; граждане, работающие по найму; государство в лице правительства и его чиновников.

4. Особенности предпринимательского бизнеса: производство товаров услуг; инновационная и научно-техническая деятельность; коммерческая, посредническая, консультационная деятельность; аудит; оценочная деятельность.
5. Разработка концепции фирмы. Бизнес-идея – основа организации деятельности фирмы.
6. Документы, необходимые для регистрации фирмы.
7. Разработка внутреннего регламента фирмы.
8. Обеспечение безопасности функционирования фирмы.
9. Формирование первоначального капитала фирмы.
10. Бизнес-план, его структура и содержание.
11. Понятие предпринимательской фирмы и ее виды. Цели создания фирмы.
12. Формы собственности как основа формирования субъектов бизнеса.
13. Крупный, средний и малый бизнес.
14. Понятие физического и юридического лица.
15. Понятие коммерческой и некоммерческой организации.
16. Индивидуальная предпринимательская деятельность. Предпринимательская деятельность без образования юридического лица.
17. Найм на работу.
18. Обеспечение безопасности функционирования фирмы.
19. Формирование первоначального капитала фирмы.
20. Бизнес-план, его структура и содержание.
21. Содержание процесса реорганизации фирмы, виды.
22. Национализация негосударственных компаний.
23. Приватизация государственных предприятий.
24. Ликвидация фирмы, банкротство.
25. Понятие и сущность конкуренции, ее эволюция.
26. Конкурентные стратегии. Типы и формы конкурентного поведения фирмы. Методы конкуренции.
27. Ролевые функции конкурентов. Типы конкурентов.
28. Стратегические установки фирмы: рентабельность, ликвидность, надежность и рост.
29. Менеджмент фирмы. Три уровня менеджмента.
30. Виды менеджмента: управление финансами, управление персоналом, управление логистикой, управление производством.

31. Основные шаги управления: планирование, организация, руководство, контроль.
32. Построение организации, определение обязанностей и полномочий.
33. Маркетинговая деятельность в системе бизнеса.
34. Коммерческая сделка: понятие, сущность, виды.
35. Коммуникации в бизнесе.
36. Имидж фирмы.
37. Сущность, значение и содержание инфраструктуры бизнеса.
38. Вертикальные и горизонтальные связи в инфраструктуре .
39. Функции инфраструктуры.
40. Органы государственной власти и управления как элементы инфраструктуры бизнеса.

***Критерии формирования оценок по промежуточной аттестации:***

Оценка «зачтено» – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы. На зачете студент демонстрирует глубокие знания предусмотренного программой материала, умеет четко, лаконично и логически последовательно отвечать на поставленные вопросы.

Оценка «не зачтено» – теоретическое содержание курса не освоено, необходимые практические навыки работы не сформированы, выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к существенному повышению качества выполнения учебных заданий. На зачете студент демонстрирует незнание значительной части программного материала, существенные ошибки в ответах на вопросы, неумение ориентироваться в материале, незнание основных понятий дисциплины.

**6. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности**

Максимальная сумма (100 баллов), набираемая студентом по дисциплине включает две составляющие:

– *первая составляющая* – оценка регулярности, своевременности и качества выполнения студентом учебной работы по изучению дисциплины в течение периода изучения дисциплины (семестра, или нескольких семестров) (сумма – не более 70 баллов). Баллы, характеризующие успеваемость студента по дисциплине, набираются им в течение всего периода обучения за изучение отдельных тем и выполнение отдельных видов работ.

– *вторая составляющая* – оценка знаний студента по результатам промежуточной аттестации (не более 30 –баллов).

Общий балл текущего и рубежного контроля складывается из следующих составляющих (Приложение 2)

Целью промежуточных аттестаций по дисциплине является оценка качества освоения дисциплины обучающимися.

***Критерии оценки качества освоения дисциплины (Приложение 3)***

**Типовые задания, обеспечивающие формирование компетенций ОПК-4 и индикатора достижения компетенций ОПК-4.2 представлены в таблице 7.**

**Таблица 7. Результаты освоения учебной дисциплины, подлежащие проверке**

Результаты обучения (компетенции)	Индикаторы достижения компетенции	Основные показатели оценки результатов обучения	Вид оценочного материала, обеспечивающего формирование компетенций
ОПК-4. Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций.	ОПК-4.2 Способен осуществлять разработку бизнес-планов проектов, развития новых направлений деятельности и организаций	Знать: принципы и последовательность разработки бизнес-планов, создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов) и способен применять знания на практике	типовые оценочные материалы для устного опроса (раздел 5.1.1), типовые оценочные материалы для выполнения рефератов (раздел 5.1.4), типовые оценочные материалы для докладов (раздел 5.1.3.), типовые оценочные материалы для тестовых заданий (раздел 5.2.1.), типовые оценочные материалы для зачета (раздел 5.3.1).
		Уметь: разрабатывать большинство разделов бизнес-планов, создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов)	
		Владеть: в полной мере навыками разработки бизнес-планов, создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов)	

Таким образом, выполнение типовых заданий, представленных в разделе 5 «Оценочные материалы для текущего и рубежного контроля успеваемости и промежуточной аттестации» позволит обеспечить:

- способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций (**ОПК-4**);
- способность осуществлять разработку бизнес-планов проектов, развития новых направлений деятельности и организаций (**ОПК-4.2**);

## **7. Учебно-методическое обеспечение дисциплины**

### **7.1. Основная литература**

1. Мазилкина Е.И. Бизнес-планирование [Электронный ресурс] : учебное пособие для бакалавров / Е.И. Мазилкина. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Вузовское образование, 2017. — 336 с. — 978-5-4487-0007-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/63198.html>
2. Орлова П.И. Бизнес-планирование [Электронный ресурс] : учебное пособие / П.И. Орлова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2011. — 284 с. — 978-5-394-01427-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/900.html>
3. Шкурко В.Е. Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] : учебное пособие / В.Е. Шкурко, И.Ю. Иикитина. — Электрон. текстовые данные. — Екатеринбург: Уральский федеральный университет, 2016. — 172 с. — 978-5-7996-1803-2. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/65916.html>

### **7.2. дополнительная**

1. Ронда, Абрамс Бизнес-план на 100%: стратегия и тактика эффективного бизнеса / Абрамс Ронда ; перевод С. Комаров ; под редакцией Ю. С. Вербы [и др.]. — М. : Альпина Паблишер, 2019. — 496 с. — ISBN 978-5-9614-4548-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/86727.html>

2. Стёпочкина, Е. А. Бизнес-планирование : учебное пособие для слушателей программ профессиональной подготовки управленческих кадров / Е. А. Стёпочкина. — Саратов : Вузовское образование, 2015. — 61 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/29288.html>

### 7.3 Периодические издания

1. Проблемы теории и практики управления.
2. Менеджмент в России и за рубежом
3. Маркетинг в России и за рубежом

### 7.4. Интернет-ресурсы

При изучении дисциплины обучающимся полезно пользоваться следующими Интернет – ресурсами:

– *профессиональные базы данных:*

1. Национальная информационно-аналитическая система База данных Science Index (РИНЦ). URL: <http://elibrary.ru>
2. Polpred.com. Новости. Обзор СМИ. Россия и зарубежье (имеется режим для людей с нарушением зрения (для слабовидящих). URL: <http://polpred.com>
3. ЭБС «АйПиЭрбукс» (имеется режим для людей с нарушением зрения (для слабовидящих). URL: <http://iprbookshop.ru/>

– *информационные справочные системы:*

1. Справочная правовая система «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru>
2. Справочная правовая система «Гарант» (в свободном доступе). URL: <http://www.garant.ru>.
3. Информационно-справочная система «Аюдар Инфо» (в свободном доступе). URL: <https://www.audar-info.ru/>

### 7.5. Методические указания по проведению различных учебных занятий, к курсовому проектированию и другим видам самостоятельной работы.

#### ***Методические рекомендации при работе над конспектом во время проведения лекции***

В процессе лекционных занятий целесообразно конспектировать учебный материал. Для этого используются общие и утвердившиеся в практике правила, и приемы конспектирования лекций:

Конспектирование лекций ведется в специально отведенной для этого тетради, каждый лист которой должен иметь поля, на которых делаются пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Целесообразно записывать тему и план лекций, рекомендуемую литературу к теме. Записи разделов лекции должны иметь заголовки, подзаголовки, красные строки. Для выделения разделов, выводов, определений, основных идей можно использовать цветные карандаши и фломастеры.

Названные в лекции ссылки на первоисточники надо пометить на полях, чтобы при самостоятельной работе найти и вписать их. В конспекте дословно записываются определения понятий, категорий и законов. Остальное должно быть записано своими словами.

Каждому студенту необходимо выработать и использовать допустимые сокращения наиболее распространенных терминов и понятий.

#### ***Методические рекомендации по подготовке к практическим занятиям***

Практические (семинарские) занятия – составная часть учебного процесса, групповая форма занятий при активном участии студентов. Практические занятия способствуют углуб-



ленному изучению наиболее сложных проблем науки и служат основной формой подведения итогов самостоятельной работы обучающихся. Целью практических занятий является углубление и закрепление теоретических знаний, полученных обучающимися на лекциях и в процессе самостоятельного изучения учебного материала, а, следовательно, формирование у них определенных умений и навыков.

В ходе подготовки к семинарскому занятию необходимо прочитать конспект лекции, изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, выполнить выданные преподавателем практические задания. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования программы. Дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы.

Желательно при подготовке к практическим занятиям по дисциплине одновременно использовать несколько источников, раскрывающих заданные вопросы.

На практических занятиях обучающиеся учатся грамотно излагать проблемы, свободно высказывать свои мысли и суждения, рассматривают ситуации, способствующие развитию профессиональной компетентности. Следует иметь в виду, что подготовка к практическому занятию зависит от формы, места проведения семинара, конкретных заданий и поручений. Это может быть написание доклада, эссе, реферата (с последующим их обсуждением), коллоквиум.

### ***Методические рекомендации по организации самостоятельной работы***

Самостоятельная работа (по В.И. Далю «самостоятельный – человек, имеющий свои твердые убеждения») осуществляется при всех формах обучения: очной и заочной.

Самостоятельная работа обучающихся - способ активного, целенаправленного приобретения студентом новых для него знаний и умений без непосредственного участия в этом процесса преподавателей. Повышение роли самостоятельной работы обучающихся при проведении различных видов учебных занятий предполагает:

- оптимизацию методов обучения, внедрение в учебный процесс новых технологий обучения, повышающих производительность труда преподавателя, активное использование информационных технологий, позволяющих обучающемуся в удобное для него время осваивать учебный материал;
- широкое внедрение компьютеризированного тестирования;
- совершенствование методики проведения практик и научно-исследовательской работы обучающихся, поскольку именно эти виды учебной работы в первую очередь готовят обучающихся к самостоятельному выполнению профессиональных задач;
- модернизацию системы курсового и дипломного проектирования, которая должна повышать роль студента в подборе материала, поиске путей решения задач.

Самостоятельная работа приводит студента к получению нового знания, упорядочению и углублению имеющихся знаний, формированию у него профессиональных навыков и умений. Самостоятельная работа выполняет ряд функций:

- развивающую;
- информационно-обучающую;
- ориентирующую и стимулирующую;
- воспитывающую;
- исследовательскую.

В рамках курса выполняются следующие виды самостоятельной работы:

1. Проработка учебного материала (по конспектам, учебной и научной литературе);
2. Выполнение разноуровневых задач и заданий;
3. Работа с тестами и вопросами для самопроверки;
4. Выполнение итоговой контрольной работы.

Студентам рекомендуется с самого начала освоения курса работать с литературой и предлагаемыми заданиями в форме подготовки к очередному аудиторному занятию. При этом актуализируются имеющиеся знания, а также создается база для усвоения нового материала, возникают вопросы, ответы на которые студент получает в аудитории.

Необходимо отметить, что некоторые задания для самостоятельной работы по курсу имеют определенную специфику. При освоении курса студент может пользоваться библиотекой вуза, которая в полной мере обеспечена соответствующей литературой. Значительную помощь в подготовке к очередному занятию может оказать имеющийся в учебно-методическом комплексе краткий конспект лекций. Он же может использоваться и для закрепления полученного в аудитории материала. Самостоятельная работа студентов предусмотрена учебным планом и выполняется в обязательном порядке. Задания предложены по каждой изучаемой теме и могут готовиться индивидуально или в группе. По необходимости студент может обращаться за консультацией к преподавателю. Выполнение заданий контролируется и оценивается преподавателем.

Для успешного самостоятельного изучения материала сегодня используются различные средства обучения, среди которых особое место занимают информационные технологии разного уровня и направленности: электронные учебники и курсы лекций, базы тестовых заданий и задач. Электронный учебник представляет собой программное средство, позволяющее представить для изучения теоретический материал, организовать апробирование, тренаж и самостоятельную творческую работу, помогающее студентам и преподавателю оценить уровень знаний в определенной тематике, а также содержащее необходимую справочную информацию. Электронный учебник может интегрировать в себе возможности различных педагогических программных средств: обучающих программ, справочников, учебных баз данных, тренажеров, контролирующих программ.

Для успешной организации самостоятельной работы все активнее применяются разнообразные образовательные ресурсы в сети Интернет: системы тестирования по различным областям, виртуальные лекции, лаборатории, при этом пользователю достаточно иметь компьютер и подключение к Интернету для того, чтобы связаться с преподавателем, решать вычислительные задачи и получать знания. Использование сетей усиливает роль самостоятельной работы студента и позволяет кардинальным образом изменить методику преподавания.

Студент может получать все задания и методические указания через сервер, что дает ему возможность привести в соответствие личные возможности с необходимыми для выполнения работ трудозатратами. Студент имеет возможность выполнять работу дома или в аудитории. Большое воспитательное и образовательное значение в самостоятельном учебном труде студента имеет самоконтроль. Самоконтроль возбуждает и поддерживает внимание и интерес, повышает активность памяти и мышления, позволяет студенту своевременно обнаружить и устранить допущенные ошибки и недостатки, объективно определить уровень своих знаний, практических умений. Самое доступное и простое средство самоконтроля с применением информационно-коммуникационных технологий - это ряд тестов «on-line», которые позволяют в режиме реального времени определить свой уровень владения предметным материалом, выявить свои ошибки и получить рекомендации по самосовершенствованию.

## **8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

### **8.1. Требования к материально-техническому обеспечению**

Перечень материально-технического обеспечения дисциплины включает в себя специальные помещения для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, компьютерные классы для проведения лабораторных занятий, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования. Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа имеются демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия. По дисциплине «Справочно-информационные системы

в экономике» имеются презентации по отдельным темам курса, позволяющие наиболее эффективно освоить представленный учебный материал.

При проведении занятий лекционного типа/семинарского типа используются:

*лицензионное программное обеспечение:*

- Лицензия на офисное программное обеспечение МойОфис Стандартный;
- Лицензия на программное обеспечение средств антивирусной защиты Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный Russian Edition. 1000-1500 Node 1 year Educational Renewal License (KL4863RAVFQ);
- Права на программное обеспечение для работы с PDF-документами ABBYY FineReader 15 Business;

*свободно распространяемые программы:*

- 7Z – программа-архиватор;
- Adobe Acrobat Reader – программа для чтения PDF файлов;
- Mozilla Firefox, Yandex – интернет-браузеры.

При осуществлении образовательного процесса обучающимися и преподавателем используются следующие информационные справочные системы: ЭБС «АйПиЭрбукс», СПС «Консультант плюс», СПС «Гарант», СПС «Аюдар Инфо».

## *8.2. Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья*

Для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья созданы специальные условия для получения образования. В целях доступности получения высшего образования по образовательным программам инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья университетом обеспечивается:

1. Альтернативная версия официального сайта в сети «Интернет» для слабовидящих;
2. Для инвалидов с нарушениями зрения (слабовидящие, слепые):
  - присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь, дублирование вслух справочной информации о расписании учебных занятий; наличие средств для усиления остаточного зрения, брайлевской компьютерной техники, видеоувеличителей, программ невидимого доступа к информации, программ-синтезаторов речи и других технических средств приема-передачи учебной информации в доступных формах для обучающихся с нарушениями зрения;
  - задания для выполнения на зачете зачитываются ассистентом;
  - письменные задания выполняются на бумаге, надиктовываются ассистенту обучающимся;
3. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху (слабослышащие, глухие):
  - на зачете присутствует ассистент, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (он помогает занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе записывая под диктовку);
  - зачет проводится в письменной форме;
4. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата:
  - созданы материально-технические условия обеспечивающие возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, объекты питания, туалетные и другие помещения университета, а также пребывания в указанных помещениях (наличие расширенных дверных проемов, поручней и других приспособлений);
  - письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются ассистенту;
  - по желанию обучающегося зачет проводится в устной форме.

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

## Приложение 1

### ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ (ДОПОЛНЕНИЙ)

в рабочую программу по дисциплине «Бизнес-планирование» по направлению подготовки 38.03.02 – Менеджмент; Профиль Маркетинг на \_\_учебный год

№п/п	Элемент (пункт) РПД	Перечень вносимых изменений (дополнений)	Примечание

Обсуждена и рекомендована на заседании кафедры менеджмента и маркетинга протокол № \_\_\_\_ от " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /

## Приложение 2

### Распределение баллов текущего и рубежного контроля

№п/п	Вид контроля	Сумма баллов			
		Общая сумма	1-я точка	2-я точка	3-я точка
1-	Посещение занятий	до 10 баллов	до 3 б.	до 3б.	до 4б.
2-	Текущий контроль:	до 30 баллов	до 10 б.	до 10 б.	до 10 б.
3.	Рубежный контроль	до 30 баллов	до 10 б.	до 10 б.	до 10 б.
	тестирование	от 0- до 12б.	от 0- до 4б.	от 0- до 4б.	от 0- до 4б.
	коллоквиум	от 0 до 18б.	от 0 до 6 б.	от 0 до 6 б.	от 0 до 6 б.
	<b>Итого сумма текущего и рубежного контроля</b>	<b>до 70баллов</b>	<b>до 23б.</b>	<b>до 23б</b>	<b>до 24б</b>
	Первый этап (базовый)уровень) – оценка «удовлетворительно»	не менее 36 б.	не менее 12 б.	не менее 12 б	не менее 12 б
	Второй этап (продвинутый)уровень) – оценка «хорошо»	менее 70 б. (51-69 б.)	менее 23 б	менее 23 б	менее 24б
	Третий этап (высокий уровень) - оценка «отлично»	не менее 70 б.	не менее 23 б.	не менее 23 б	не менее 24б

**Шкала оценивания планируемых результатов обучения**

**Текущий и рубежный контроль**

Семестр	Шкала оценивания			
	0-35 баллов	36-50 баллов	51-60 баллов	56-70 баллов
	Частичное посещение аудиторных занятий. Неудовлетворительное выполнение лабораторных и практических работ. Плохая подготовка к балльно-рейтинговым мероприятиям. Студент не допускается к промежуточной аттестации	Полное или частичное посещение аудиторных занятий. Частичное выполнение и защита лабораторных и практических работ. Выполнение тестовых заданий, ответы на коллоквиуме на оценки «удовлетворительно».	Полное или частичное посещение аудиторных занятий. Полное выполнение и защита лабораторных и практических работ. Выполнение тестовых заданий, ответы на коллоквиуме на оценки «хорошо».	Полное посещение аудиторных занятий. Полное выполнение и защита лабораторных и практических заданий. Выполнение тестовых заданий, ответы на коллоквиуме на оценки «отлично».

**Промежуточная аттестация**

Семестр	Шкала оценивания	
	Не зачтено (36-60)	Зачтено (61-70)
	Студент имеет 36-60 баллов по итогам текущего и рубежного контроля, на зачёте не ответил ни на один вопрос.	Студент имеет 36-45 баллов по итогам текущего и рубежного контроля, на зачёте представил полный ответ на один вопрос и частично (полностью) ответил на второй. Студент имеет 46-60 баллов по итогам текущего и рубежного контроля, на зачёте дал полный ответ на один вопрос или частично ответил на оба вопроса. Студенту, имеющему 61-70 баллов по итогам текущего и рубежного контроля, выставляется отметка «зачтено» без сдачи зачёта.

