

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИНЖЕНЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе

(подпись) Василенко В.Н.
(Ф.И.О.)

"25 " мая 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ДИСЦИПЛИНЫ

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ

Направление подготовки

38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль)

Логистика и управление бизнесом в сфере товарного обращения

Квалификация выпускника

бакалавр

Воронеж

1. Цели и задачи дисциплины

1. Целью освоения дисциплины (модуля) «Бизнес-планирование» является формирование компетенций обучающегося в области профессиональной деятельности и сфере профессиональной деятельности:

- 08 Финансы и экономика.

Дисциплина направлена на решение задач профессиональной деятельности следующих типов: организационно-управленческий.

Программа составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень образования - бакалавриат).

2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

№ п/п	Код компетенции	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
1	ПКв-2	Способен участвовать в формировании диапазона цен на товары, работы, услуги	ИД2 _{ПКв-1} – Понимает принципы ценообразования

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения (показатели оценивания)
ИД2 _{ПКв-2} – Понимает принципы ценообразования	Знает: экономическую теорию и основы экономической и информационной безопасности
	Умеет: использовать различные методы расчета цен на товары, работы, услуги; Формировать итоговые документы
	Владеет: навыками формирования прибыли в составе цены на товары, работы, услуги

3. Место дисциплины (модуля) в структуре ОП ВО

Дисциплина относится к вариативной части Блока 1 «Дисциплины по выбору» образовательной программы, формируемой участниками образовательных отношений по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень образования бакалавриат), направленность/профиль «Логистика и управление бизнесом в сфере товарного обращения».

Изучение дисциплины «Бизнес-планирование» основано на знаниях, умениях и навыках, полученных при изучении обучающимися дисциплин: *Правовое обеспечение профессиональной деятельности*.

Дисциплина «Бизнес-планирование» является предшествующей для проведения практической подготовки, дисциплин: *Ценообразование, Стратегическое управление, проведения практик: Производственной практики, преддипломной практики, и выполнения и защиты выпускной квалификационной работы.*

4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 6 зачетных единиц

Виды учебной работы	Всего	Семестр 6
	акад. часов	акад. часов
Общая трудоемкость дисциплины	216	216
Контактная работа в т.ч. аудиторные занятия:	94	94
Лекции	36	36
в том числе в форме практической подготовки	-	-
Практические занятия (ПЗ)	54	54
в том числе в форме практической подготовки	54	54
Консультации, текущие	2	2
Консультации перед экзаменом	2	2
<i>Виды аттестации (экзамен)</i>	33,8	33,8
<i>Самостоятельная работа:</i>	88,2	88,2
Проработка материалов по конспекту лекций	10,8	10,8
Проработка материалов по учебнику	53,9	53,9
Подготовка к практическому занятию	13,5	13,5
Подготовка реферата	10	10

5 Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

5.1 Содержание разделов дисциплины (модуля)

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела (указываются темы и дидактические единицы)	Трудоемкость раздела, ак.ч
6 семестр			
1	Бизнес-план в системе управления предприятием	Прогнозирование и планирование в условиях рынка. Основы теоретической теории. Сущность и содержание бизнес-планирования на предприятии.	42
2	Структура и содержание разделов бизнес-планов	Резюме бизнес-плана. Исследование и анализ рынка, план маркетинга. Методы расчета цен на товары, работы и услуги в том числе затратные методы, рыночные методы, и информационные интеллектуальные технологии для формирования диапазона цен на товары, работы, услуги. Составление плана производства и организационного плана. Финансовый план и оценка рисков. Оформление и формирование итоговых документов.	80,2
3	Презентация, экспертиза бизнес-плана	Форма представления бизнес-плана. Экспертиза бизнес-плана	56
	Консультации		2

	текущие		
	Консультации перед экзаменом		2
	Экзамен		33,8

5.2 Разделы дисциплины и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Лекции, ак. Ч	ПР, ак. Ч	СРО, ак. Ч
6 семестр				
1	Бизнес-план в системе управления предприятием	6	20	16
2	Структура и содержание разделов бизнес-планов	14	24	42,2
3	Презентация, экспертиза бизнес-плана	16	10	30
	Консультации, текущие		2	
	Консультации перед экзаменом		2	
	Экзамен		33,8	

5.2.1 Лекции

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Тематика лекционных занятий	Трудоемкость, ак. ч
6 семестр			
1	Бизнес-план в системе управления предприятием	Сущность бизнес-плана. Роль бизнес-планирования для предприятия. Этапы при разработке бизнес-плана.	2
		Источники бизнес-идеи. Источники финансовых ресурсов. Эффективность инвестиций.	2
		Требования к осуществлению бизнес-планирования. Подходы к структурированию бизнес-плана.	2
2	Структура и содержание разделов бизнес-планов	Структура бизнес-плана. Методика написания разделов бизнес-плана.	2
		Оформление титульного листа. Оглавление. Содержание резюме проекта.	2
		Описание компании. Анализ отрасли и основные отраслевые характеристики. Цели компании. Миссия и основные цели развития бизнеса. Цель анализа рынка и рыночных возможностей.	2
		Проведение маркетинговых исследований. Общее описание рынка и его целевых сегментов. Определение спроса на продукты/услуги. Анализ конкурентов.	2
		Формы подачи информации о продуктах и услугах. Наименование и назначение продукции (услуг). Потребительские свойства и основные характеристики продукта.	2
		Конкурентоспособность услуг и продукции. Структура и динамика реализации услуг, продук-	2

		ции. Условия предоставления и реализации услуг продукции.	
		Степень готовности услуг, продукции к реализации. Необходимость приобретения лицензий на соответствующие виды деятельности, патентов, авторских прав и т.п. Дополнительные сервисные услуги. Гарантии и сервис.	2
3	Презентация, экспертиза бизнес-плана	План продаж. Стратегия маркетинга. Объем сбыта и доля рынка. Общая стратегия маркетинга и используемые методы.	2
		Текущие маркетинговые мероприятия и основные этапы реализации стратегии маркетинга. Организационная структура маркетинга.	2
		Ресурсы необходимые для реализации плана-маркетинга.	2
		Характеристика ценообразования, послепродажного обслуживания и предоставления гарантий. Стратегия в области качества.	2
		Содержание финансового плана. Подготовка и представление в табличной или описательной форме показателей основных исходных данных для финансово-экономических расчетов. Стратегия финансирования.	2
		Возможности привлечения финансовых средств. Баланс активов и пассивов предприятия (прогнозный). Определение точки безубыточности. Прогноз прибылей и убытков. Отчет о движении денежных средств (Cash- Flow).	2
		Причины возникновения рисков. Классификация рисков. Меры предупреждения и снижения рисков. Гарантии инвесторам.	2
		Требования к резюме проекта. Содержание резюме проекта. Требования к презентации бизнес-плана. Содержание презентации бизнес-плана.	2

5.2.2 Практические занятия (семинары)

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость, ак. ч
6 семестр			
1	Бизнес-план в системе управления предприятием	Бизнес-планирование в системе управления развитием организации	4
		Описание отрасли и характеристика компании.	6
		Стратегический анализ успехов организации.	4
		Производственная программа и организационная структура предприятия.	6
2	Структура и содержание разделов бизнес-планов	Метод swot анализа при разработке бизнес-плана	4
		Выбор вида деятельности (товара, услуги, работы)	4

		План маркетинга	4
		Финансовый план	4
		Анализ рисков	4
		Организационный план	4
3	Презентация, экспертиза бизнес-плана	Разработка бизнес-плана. Формирование итогового документа. Оформление презентации. Защита проекта	10

5.2.3 Лабораторный практикум – не предусмотрен

5.2.4 Самостоятельная работа обучающихся

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Вид СРО	Трудоемкость, ак. ч
6 семестр			
1	Бизнес-план в системе управления предприятием	Проработка материалов по конспекту лекций	4
		Проработка материалов по учебнику	4
		Подготовка к практическим занятиям	4
		Подготовка к реферату	4
2	Структура и содержание разделов бизнес-планов	Проработка материалов по конспекту лекций	12,2
		Проработка материалов по учебнику	16
		Подготовка к практическим занятиям	8
		Подготовка к реферату	6
3	Презентация, экспертиза бизнес-плана	Проработка материалов по конспекту лекций	6
		Проработка материалов по учебнику	8
		Подготовка к практическим занятиям	8
		Подготовка к реферату	8

6 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

Для освоения дисциплины обучающийся может использовать:

6.1 Основная литература

1. Дубровин, И. А. Бизнес-планирование на предприятии: учебник / И. А. Дубровин. – 3-е изд., стер. – Москва: Дашков и К°, 2019. – 432 с.: ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573394> (дата обращения: 30.10.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03291-2. – Текст : электронный.

6.2 Дополнительная литература

1. Бизнес-планирование на предприятии: учебное пособие / А. В. Башкирцев, Л. Ш. Салихова, В. В. Авилова, Е. Н. Парфирьева ; Казанский национальный исследовательский технологический университет. – Казань : Казанский научно-исследовательский технологический университет (КНИТУ), 2017. – 160 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=500494> (дата обращения: 30.10.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-7882-2359-9. – Текст : электронный.

6.3 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся

1.Апалихина, О.А. Бизнес- планирование [Электр.ресурс] : методические указания для самостоятельной работы обучающихся, обучающихся по направлению 38.03.02, очной, очно-заочной и заочной форм обучения / О.А. Апалихина; ВГУИТ, Кафедра торгового дела и товароведения. - Воронеж, 2021. - 20 с. - Электрон. ресурс.

6.4 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

Наименование ресурса сети «Интернет»	Электронный адрес ресурса
«Российское образование» - федеральный портал	http://www.edu.ru/index.php
Научная электронная библиотека	http://www.elibrary.ru/defaulttx.asp?
Федеральная университетская компьютерная сеть России	http://www.runnet.ru/
Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам»	http://www.window.edu.ru/
Электронная библиотека ВГУИТ	http://biblos.vsuet.ru/megapro/web
Сайт Министерства науки и высшего образования РФ	http://minobrnauki.gov.ru
Портал открытого on-line образования	http://npoed.ru
Информационно-коммуникационные технологии в образовании. Система федеральных образовательных порталов	http://www.ict.edu.ru/
Электронная информационно-образовательная среда ФГБОУ ВО «ВГУИТ»	http://education.vsuet.ru
Официальный сайт Росстата	http://rosstat.gov.ru

6.5 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

При изучении дисциплины используется программное обеспечение и информационные справочные системы:

информационная среда для дистанционного обучения СЭО «ЗКЛ».

При освоении дисциплины используется лицензионное и открытое программное обеспечение – ОС Windows.

7 Материально-техническое обеспечение дисциплины

Учебные аудитории для проведения лекционных и практических занятий, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения (мультимедийными проекторами, настенными экранами, интерактивными досками, ноутбуками, досками, рабочими местами по количеству обучающихся, рабочим местом преподавателя) – ауд. 407, 426 или иные в соответствии с расписанием.

Допускается использование других аудиторий в соответствии с расписанием учебных занятий и оснащенных соответствующим материально-техническим обеспечением, в соответствии с требованиями, предъявляемыми образовательным стандартом.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа к базам данных и электронной информационно-образовательной среде ФГБОУ ВО «ВГУИТ» – ауд. 427а, ресурсный центр ВГУИТ.

8 Оценочные материалы для промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

Оценочные материалы (ОМ) для дисциплины (модуля) включают в себя:

- перечень компетенций с указанием индикаторов достижения компетенций, этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;
- описание шкал оценивания;

- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков;

- методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности.

ОМ представляются отдельным комплектом и входят в состав рабочей программы дисциплины (модуля) в виде Приложения.

Оценочные материалы формируются в соответствии с П ВГУИТ «Положение об оценочных материалах».

ПРИЛОЖЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ

1. Организационно-методические данные дисциплины для очно-заочной и заочной форм обучения

1.1 Объемы различных форм учебной работы и виды контроля в соответствии с учебным планом (очно-заочная форма)

Общая трудоемкость дисциплины (модуля) составляет **6** зачетных единиц

Виды учебной работы	Всего астрономических часов	Всего академических часов	Распределение трудоемкости по семестрам, ак. ч	
			8 семестр	
			астр.ч	акад. ч
Общая трудоемкость дисциплины (модуля)	162	216	162	216
Контактная работа в т. ч. аудиторные занятия:	21	30,8	21	30,8
Лекции	9	12	9	12
<i>в том числе в форме практической подготовки</i>	-	-	-	-
Практические занятия	12	16	12	16
<i>в том числе в форме практической подготовки</i>	12	16	12	16
Консультации текущие	0,6	0,8	0,6	0,8
Консультация перед экзаменом	1,5	2	1,5	2
Вид аттестации (Экзамен)	23,350	33,8	23,350	33,8
Самостоятельная работа:	113,550	151,4	113,550	151,4
Проработка материалов по конспекту лекций	2,7	3,6	2,7	3,6
Проработка материалов по учебнику	83,85	111,80	83,85	111,80
Подготовка к практическому занятию	12	16	12	16
Подготовка реферата	15	20	15	20

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ

1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования

№ п/п	Код компетенции	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
1	ПКв-2	ПКв-2 Способен участвовать в формировании диапазона цен на товары, работы, услуги	ИД2 _{ПКв-1} – Понимает принципы ценообразования

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения (показатели оценивания)
ИД2 _{ПКв-1} – Понимает принципы ценообразования	Знает экономическую теорию и основы экономической и информационной безопасности
	Умеет использовать различные методы расчета цен на товары, работы, услуги; формировать итоговые документы
	Владеет навыками формирования прибыли в составе цены на товары, работы, услуги

2 Паспорт оценочных материалов по дисциплине

№ п/п	Разделы дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или ее части)	Оценочные материалы		Технология/процедура оценивания (способ контроля)
			наименование	№№ заданий	
1	Бизнес-план в системе управления предприятием	ПКв-2	Банк тестовых заданий	1-44	Компьютерное тестирование (процентная шкала)
			Собеседование (вопросы для экзамена)	66-90	Проверка преподавателем (процентная шкала)
			Собеседование (решение задач) Реферат	45-50 51-65	Проверка преподавателем (процентная шкала)
2	Структура и содержание разделов бизнес-планов	ПКв-2	Банк тестовых заданий	16-30, 42	Компьютерное тестирование (процентная шкала)
			Собеседование (вопросы для экзамена)	71-80	Проверка преподавателем (процентная шкала)
			Собеседование (решение задач) Реферат	45-50 51-65	Проверка преподавателем (процентная шкала)
3	Презентация, экспертиза бизнес-плана	ПКв-2	Банк тестовых заданий	31-40, 43,44	Компьютерное тестирование (процентная шкала)
			Собеседование (вопросы для экзамена)	81-90	Проверка преподавателем (процентная шкала)
			Собеседование (решение задач) Реферат	45-50 51-65	Проверка преподавателем (процентная шкала)

3 Оценочные материалы для промежуточной аттестации

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Аттестация обучающегося по дисциплине проводится в форме тестирования и предусматривает возможность последующего собеседования (зачета, экзамена).

3.1 Банк тестовых заданий

ПКв-2 Способен участвовать в формировании диапазона цен на товары, работы, услуги

№ задания	Тестовое задание
	С одним правильным ответом
1.	<p>Под бизнес-планом понимается:</p> <p>а) документ, описывающий основные аспекты будущего коммерческого мероприятия, анализирующий проблемы, с которыми можно столкнуться в будущем, и определяющий способы решения этих проблем;</p> <p>б) комплекс документов, содержащих данные об изменении состава имущества и обязательств предприятия;</p> <p>в) документ, описывающий основные аспекты будущего коммерческого мероприятия и возможных доходов от его реализации;</p> <p>г) нет правильного ответа</p>
2.	<p>Цель разработки бизнес-плана:</p> <p>а) заставить руководителей фундаментально изучить перспективы фирмы;</p> <p>б) спланировать хозяйственную деятельность фирмы на ближайший и отдаленные периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов;</p> <p>в) обеспечить более четкую координацию предпринимаемых усилий по достижению поставленных целей;</p> <p>г) подготовить фирму к внезапным изменениям рыночных ситуаций.</p>
3.	<p>Бизнес-план помогает предпринимателю решить следующие основные задачи:</p> <p>а) определить конкретные направления деятельности фирмы, целевые рынки и место фирмы на этих рынках;</p> <p>б) сформулировать долговременные и краткосрочные цели фирмы, стратегию и тактику их достижения. Определить лиц, ответственных за реализацию стратегии;</p> <p>в) выбрать состав и определить показатели товаров и услуг, которые будут предложены фирмой потребителям. Оценить производственные и торговые издержки по их созданию и реализации;</p> <p>г) выявить соответствие имеющихся кадров фирмы, условий мотивации их труда предъявляемым требованиям для достижения поставленных целей.</p>
4.	<p>Потребность в бизнес-плане возникает при решении таких актуальных задач, как:</p> <p>а) подготовка заявок существующих и вновь создаваемых фирм на получение кредита;</p> <p>б) открытие нового дела, определение профиля будущей фирмы и основных направлений ее коммерческой деятельности;</p> <p>в) репрофилирование существующей фирмы, выбор новых видов, направлений и способов осуществления коммерческих операций;</p> <p>г) выход на внешний рынок и привлечение иностранных инвестиций.</p>
5.	<p>При составлении бизнес-плана:</p> <p>а) важна степень участия в этом процессе самого руководителя;</p> <p>б) необходима работа всей команды управленцев;</p> <p>в) привлечение экспертов со стороны нежелательно, так как бизнес-план содержит коммерческую тайну;</p> <p>г) привлечение экспертов весьма приветствуется инвесторами.</p>
6.	<p>Коммерческая информация выполняет следующие функции:</p> <p>а) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, обоснование технологических функций предприятий, разработка бизнес-планов развития предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия;</p> <p>б) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, оценка конъюнктуры рынка, определение динамики рыночных процессов, координация инвестиционной деятельности;</p> <p>в) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, принятие обоснованных и своевременных управленческих решений, развитие материально-технической базы предприятия;</p> <p>г) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, принятие обоснованных и своевременных управленческих решений, координация деятельности отдельных структур на предприятии</p>
7.	<p>Предметом бизнес - планирования являются:</p> <p>а) любой субъект предпринимательской среды: фирмы, банки, страховые и трастовые компании, инвестиционные структуры;</p> <p>б) отдельные стратегические изменения в бизнесе, представленные в виде инвестиционных и инновационных проектов;</p>

	<p>в) отдельные бизнес - единицы организации; г) все ответы верны</p>
8.	<p>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; г) все ответы верны</p>
9.	<p>Адресаты бизнес - плана это: а) собственники предприятия; б) менеджмент; в) потенциальные партнеры и инвесторы; г) кредиторы.</p>
10.	<p>Точка безубыточности — это: а) абсолютная или относительная величина цены применительно к уровню общественных затрат, доходов или других цен; б) разница между совокупными доходами и совокупными издержками за определенный период; в) уровень физического объема продаж на протяжении расчетного периода времени, при котором выручка от реализации продукции совпадает с издержками производства; г) нет правильного ответа.</p>
11.	<p>Показатели бюджетной эффективности отражают; а) финансовую эффективность проекта с точки зрения отрасли с учетом влияния реализации проекта на функционирование отрасли в целом; б) влияние результатов осуществления проекта на доходы и расходы бюджетов всех уровней; в) финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников; г) сопоставление денежных притоков и оттоков без учета схемы финансирования.</p>
12.	<p>Показатели коммерческой эффективности учитывают: а) денежные потоки от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности организации, реализующей проект; б) последствия реализации проекта для федерального, регионального или местного бюджета; в) последствия реализации проекта для отдельной организации, генерирующей проект, без учета схемы финансирования; г) затраты и результаты, связанные с реализацией проекта, выходящие за рамки финансовых интересов предприятий-акционеров.</p>
13.	<p>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.</p>
14.	<p>Какая информация не включается в раздел «Организационный план»: а) полное и сокращенное наименование предприятия, дата и место регистрации, номер регистрационного удостоверения, юридический адрес, банковские реквизиты; б) организационно-правовая форма предприятия; в) оценка сильных и слабых сторон конкурентов и собственного предприятия. г) формулировка миссии предприятия.</p>
15.	<p>Дайте полное определение понятию риск в экономическом смысле а) это деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели; б) возможная потеря денежных средств инвестором; в) любая неопределенная ситуация, возникающая на рынке; г) ситуация, когда собственные средства могут быть потеряны в ходе реализации проекта, а привлеченные средства инвестора нет.</p>
16.	<p>Какой вид инвестиций не включается в нематериальные активы а) подготовка кадров для будущего производства; б) кредиты банка; в) приобретение лицензий, разработка торговой марки и др; г) «ноу-хау», патенты, изобретения</p>
17.	<p>Что такое субъект коммерческой деятельности? а) несовершеннолетние; б) специалист, работающий в области юриспруденции; в) юридические лица или индивидуальные предприниматели, занимающиеся торго-</p>

	предпринимательской деятельностью и зарегистрированные в установленном законом порядке; г) экономист.
18.	Где содержится определение коммерческой (торговой) деятельности? а) в Уголовном кодексе РФ; б) в Гражданском кодексе РФ; в) в Трудовом кодексе РФ; г) в Налоговом кодексе РФ.
19.	Отметьте основные моменты, с которыми связана организация коммерческих процессов: а) с куплей товаров и/или услуг; б) с продажей товаров и/или услуг; в) с обеспечением нормативного осуществления купли товаров и/или услуг; г) с куплей и продажей товаров и/или услуг, с обеспечением нормативного осуществления этих операций.
20.	Какой смысл содержит данное высказывание? «Все участники коммерческой деятельности преследуют свои собственные интересы» а) то, что все участники коммерческой сделки добиваются удовлетворения своих коммерческих интересов; б) то, что все участники коммерческой сделки получают максимальную выгоду; в) то, что участники коммерческой деятельности должны прийти к согласию между собой; г) то, что все участники коммерческой деятельности свободны в выборе своих решений.
21.	Что входит в коммерческую работу по выявлению или изучению источников товарных ресурсов? а) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих продукцию по низким ценам; б) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих конкурентоспособную продукцию высокого качества, разнообразного ассортимента по приемлемым ценам; в) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих продукцию высокого качества по высоким ценам; г) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих новую продукцию
22.	Что является целью коммерческой деятельности? а) извлечение прибыли посредством систематического отчуждения товаров; б) просто систематическое отчуждение товаров; в) безвозмездная передача товаров третьим лицам; г) получение прибыли.
23.	Что является объектом торгового оборота? а) личные права и обязанности; б) личный капитал; в) товарораспорядительные документы; г) личные свободы.
24.	Какие стадии применяются при рассмотрении дела о банкротстве? а) наблюдение и финансовое оздоровление, мировое соглашение; б) внешнее управление и конкурсное производство; в) мировое соглашение, внешнее управление и конкурсное производство; г) наблюдение и финансовое оздоровление, мировое соглашение, внешнее управление и конкурсное производство.
25.	Основные формы образования юридических лиц как субъектов коммерческой деятельности: а) хозяйственные товарищества и общества, государственные и муниципальные унитарные предприятия; б) только государственные и муниципальные унитарные предприятия; в) общество с ограниченной ответственностью; г) хозяйственные товарищества и общества, общество с ограниченной ответственностью, государственные и муниципальные унитарные предприятия.
26.	Основной признак коммерческого договора: а) возмездность; б) заключается субъектами торговых отношений; в) спорные ситуации разрешаются арбитражным судом. г) возмездность, субъектность, разрешение споров арбитражным судом.
27.	Что принято понимать под «коммерцией»? а) деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли; б) деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров; в) деятельность, направленную на выполнение посреднических операций купли-продажи товаров; г) деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров.

28.	<p>Что не является коммерческой организацией:</p> <p>а) хозяйственные товарищества и общества;</p> <p>б) производственные кооперативы;</p> <p>в) потребительские кооперативы;</p> <p>г) государственные унитарные предприятия</p>
29.	<p>Что входит в коммерческую работу по выявлению или изучению источников товарных ресурсов?</p> <p>а) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих продукцию по низким ценам;</p> <p>б) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих конкурентоспособную продукцию высокого качества, разнообразного ассортимента по приемлемым ценам;</p> <p>в) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих продукцию высокого качества по высоким ценам;</p> <p>г) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих новую продукцию.</p>
30.	<p>Основной целью деятельности некоммерческой организации является:</p> <p>а) получение прибыли;</p> <p>б) получение прибыли не является основной целью;</p> <p>в) получение гарантий;</p> <p>г) получение товара.</p>
Выбрать несколько вариантов ответов	
31.	<p>Какая информация может содержаться в Маркетинговом плане бизнес-плана:</p> <p>а) показатели качества (надежность, простота эксплуатации, процент брака);</p> <p>б) внешнее оформление и упаковка;</p> <p>в) патентная защищенность;</p> <p>г) описание преимуществ планируемого к производству продукта;</p> <p>д) сильные и слабые стороны товара;</p> <p>е) сравнение с другими товарами.</p>
32.	<p>Что является целью коммерческой стратегии?</p> <p>а) определение целей и задач коммерческой деятельности, определение возможностей предприятия к изменению коммерческой деятельности, оценка мобилизационных возможностей коммерческой деятельности предприятия;</p> <p>б) определение инвестиционных возможностей предприятия, оценка эффективности коммерческой деятельности, обобщение информации о рыночных процессах, накопление информации о внешней среде, оценка материально-технической базы предприятия;</p> <p>в) разработка бизнес-планов развития предприятий, образование коммерческой службы, расширение целевых рынков, создание баз данных для информационного обеспечения коммерческой деятельности;</p> <p>г) определение организационной структуры предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия, определение экономической эффективности коммерческой деятельности предприятия, оценка соответствия предлагаемого ассортимента товаров и реальных денежных доходов населения</p>
33.	<p>Стандартный бизнес - план содержит следующие разделы:</p> <p>а) резюме;</p> <p>б) план маркетинга;</p> <p>в) план материально-технического снабжения;</p> <p>г) тактический план;</p> <p>д) юридический план;</p> <p>е) оценка риска и страхование ;</p> <p>ж) финансовый план;</p> <p>з) оперативный план.</p>
34.	<p>Project Expert – компьютерная система, предназначенная для создания финансовой модели нового или действующего предприятия независимо от его отраслевой принадлежности и масштабов, дающая возможность решать следующие задачи:</p> <p>а) разработать детальный финансовый план, определяя потребность в денежных средствах на перспективу;</p> <p>б) составить план развития предприятия или реализации инвестиционного проекта, определив наиболее эффективную стратегию маркетинга, производства, обеспечивающую рациональное использование материальных, кадровых и финансовых ресурсов;</p> <p>в) разработать и смоделировать различные сценарии развития предприятия, варьируя значение факторов, способных повлиять на его финансовые результаты;</p> <p>г) сформировать стандартные финансовые документы, рассчитать наиболее распространенные финансовые показатели, провести анализ эффективности текущей и перспективной деятельности предприятия;</p> <p>д) подготовить оформленный бизнес – план инвестиционного проекта, соответствующий международным требованиям на русском и нескольких европейских языках;</p> <p>е) все перечисленное</p>

35.	Методы оценки и прогнозирования объема продаж: а) методы статистического моделирования; б) морфологические методы; в) расчет по коэффициентам эластичности; г) экспертные оценки; д) расчет по нормам потребления			
36.	Базовые стратегии обеспечения конкурентных преимуществ: а) стратегия относительно цены на товар; б) стратегия относительно качества товара; в) стратегии относительно цены и качества товара; г) стратегия продвижения; д) производственная стратегия.			
37.	К основным направлениям коммерческо-посреднической деятельности относятся: а) установление партнерских отношений; б) купля-продажа товаров; в) сбыт готовой продукции; г) разработка технологической карты.			
38.	Биржевая торговля осуществляется в рамках организованного товарного рынка в целях: 1) продажи массовых однородных товаров, количественно сравнимых и взаимозаменяемых; 2) продажи крупных партий цветных металлов, зерна в соответствии с установленными стандартами партии поставки (лота); 3) продажи уникальных товаров, предметов антиквариата, произведений искусства; 4) продажи валютных кредитов для выполнения государственного заказа.			
39.	К коммерческим процессам относятся: а) изучение и прогнозирование спроса; б) заключение договоров на поставку товаров; в) рекламно – информационная работа; г) хранение товаров.			
40.	Какие элементы коммерческой деятельности выполняются на этапе формирования коммерческих связей: а) поставка товаров, устранение разногласий по договорам б) оформление коммерческих связей, проведение претензионной работы; в) учет и контроль выполнения договоров, заключение договоров; г) изучение рынка товаров, определение источников закупки, определение оптимальных каналов сбыта, оценка собственной конкурентоспособности, выбор формы коммерческих связей			
Установить соответствие				
41.	Установите соответствие			
	1	Бизнес-планирование	А	идея нового продукта или услуги, технического, организационного или экономического решения
	2	Бизнес-идея	Б	краткое изложение основных положений бизнес-плана на переговорах с инвесторами и потенциальными партнерами
	3	Презентация бизнес-плана	В	самостоятельный вид плановой деятельности, которая непосредственно связана с предпринимательством
	Решение: 1-в 2-а 3-б			
42.	Установите соответствие			
	1	Инновационные проекты	А	преодоление последствий природных и социальных потрясений
	2	Организационные проекты	Б	создание аудиторской системы
	3	Экономические проекты	В	разработка нового продукта
	4	Социальные проекты	Г	реформирование предприятия
	Решение: 1 –в, 2-г, 3-б, 4-а			
43.	Найти взаимосвязь интересов и условий сторон бизнес-плана:			
	1	Заказчик	А	Удовлетворение общественных потребностей
	2	Инвестор	Б	удовлетворение потребностей в товарах
	3	Потребитель	В	реализация проекта и получение дохода
	4	Органы власти	Г	возврат вложенных средств и получение дивидендов
	Решение: 1-в 2-г 3-б 4-а			

44.	Установите соответствие		
	1	монопроект	А целевые программы развития регионов, отраслей и других образований,
	2	мультипроект	Б отдельный проект различного типа, вида и масштаба
	3	мегапроект	В комплексный проект, требующий применения многопроектного управления
Решение: 1-б 2-в 3-а			
Решить задачи			
45.	<p>Основными цехами целлюлозно-бумажного комбината за квартал изготовлено продукции на 1400 тыс. руб., в том числе на внутрипроизводственные нужды израсходовано продукции на 100 тыс. руб.; вспомогательными цехами для реализации выработано продукции на 120 тыс. руб.; выполнены ремонтные работы по договору на сумму 200 тыс. руб. Определите объем товарной продукции комбината за отчетный квартал.</p> <p>Объем произведенной основными цехами продукции необходимо уменьшить на величину внутрипроизводственного потребления.</p> <p>Ответ запишите в виде целого числа</p> <p>Решение: $ТП = (1400 - 100) + 120 + 200 = 1620$ тыс. руб.</p>		
46.	<p>Годовой выпуск продукции бумажной фабрики в натуральном выражении по бумаге А – 5500 пачек; бумаге Б – 7300 пачек; В – 6000 пачек; Г – 4000 пачек. Оптовая цена за пачку бумаги А – 100 руб.; Б – 180 руб.; В – 250 руб.; Г – 290 руб. Остатки готовой продукции на складе по всем видам продукции на начало планируемого периода составляют 2530 тыс. руб. Готовая продукция, отгруженная потребителю, но не оплаченная им в отчетном периоде, стоит 1700 тыс. руб. Остатки нереализованной продукции по всем видам на конец года составили 4880 тыс. руб. Определите планируемый объем реализованной продукции.</p> <p>Ответ запишите в виде целого числа</p> <p>Решение: $РП = (5500 \times 0,1 + 7300 \times 0,18 + 6000 \times 0,25 + 4000 \times 0,29) + (2530 + 1700) - 4880 = 3874$ тыс. руб.</p>		
47.	<p>Определите первоначальную стоимость оборудования, а также остаточную на конец года, если оно было приобретено 15 августа по цене 450 тыс. рублей. Затраты по доставке и наладке составили 12 тыс. рублей. Срок полезного использования – 5 лет. Ответ запишите в виде числа, результат округлить до сотых</p> <p>Решение: $СПЕРВ = 450 + 12 = 462$ тыс. руб.</p> <p>Для определения остаточной стоимости необходимо рассчитать норму амортизации и размер амортизационных отчислений. Поскольку срок полезного использования равен 5 годам, то годовая норма составит $100 / 5 = 20\%$, а размер ежемесячных амортизационных отчислений: $АМЕС = (462 \times 20) / (100 \times 12) = 7,7$ тыс. руб. $СОСТ = 462 - 7,7 \times 4 = 431,2$ тыс. руб.</p>		
48.	<p>Имеются следующие данные: Годовой выпуск продукции составил 92 млн. рублей; Первоначальная стоимость основных средств – 32 млн. рублей; В октябре было введено оборудования на 8 млн. рублей; Средняя численность работающих составляет 154 человека.</p> <p>Определите показатели использования основных средств за год. Ответ запишите округлив до сотых</p> <p>Решение: $ССР = 32 + 8 \times 3 / 12 = 34$ млн. руб. $ФО = 92 / 34 = 2,7$ руб./руб. $ФЕ = 34 / 92 = 1 / 2,7 = 0,37$ руб./руб. $ФВ = 34 / 154 = 0,22$ млн. руб./чел.</p>		
49.	<p>Фактическая себестоимость продукции – 2000 руб., минимально приемлемая выручка от реализации продукции – 2500 руб. Определите минимально приемлемую рентабельность продаж.</p> <p>Ответ запишите в виде целого числа</p> <p>Решение:</p>		

	Минимально приемлемая прибыль: $2500 - 2000 = 500$ руб. Минимально приемлемая рентабельность продаж: $500 / 2500 \times 100\% = 20\%$
50.	Через 2 года ваш сын будет поступать в университет на коммерческой основе. Плата за весь срок обучения составит 5600 долл., если внести её в момент поступления в университет. Вы располагаете в данный момент суммой в 4000 долл. Под какую минимальную ссудную ставку нужно положить деньги, а банк, чтобы накопить требуемую сумму. Решение. Для решения задачи используем формулу (3.7) при $m=1$: $r = (5600 / 4000)^{1/2} - 1 = 0,1832 = 18,32\%$ Для того чтобы накопить нужную сумму, минимальная ссудная сложная ставка должна составлять 18,32 % годовых.
Темы рефератов	
51.	Разработка бизнес-плана предприятия розничной торговли
52.	Разработка бизнес-плана предприятия оптовой торговли
53.	Разработка бизнес-плана парикмахерской.
54.	Разработка бизнес-плана санаторно-оздоровительного комплекса.
55.	Разработка бизнес-плана антикварного магазина.
56.	Организация сервисной деятельности рекламного агентства.
57.	Разработка бизнес-плана косметического центра.
58.	Разработка бизнес-плана мебельного магазина.
59.	Разработка бизнес-плана магазина детских игрушек.
60.	Разработка бизнес-плана магазина спортивных товаров.
61.	Разработка бизнес-плана бизнес - отеля.
62.	Разработка бизнес-плана аптеки
63.	Разработка бизнес-плана туристско-гостиничного комплекса.
64.	Разработка бизнес-план зоомагазина
65.	Разработка бизнес-плана кафе

3.2 Собеседование (вопросы для экзамена)

3.2.1 Вопросы для экзамена

ПКв-2. Способен участвовать в формировании диапазона цен на товары, работы, услуги

№ задания	Формулировка вопроса
66.	Понятия бизнеса и предпринимательства
67.	Отличие бизнес-плана от стратегического плана организации
68.	Бизнес-план и инвестиционный проект, их отличия
69.	Оценка, страхование, снижение уровня риска
70.	Основные подходы к разработке бизнес-плана
71.	Проведение анализа бизнес-среды организации
72.	Проведение SWOT-анализа предприятия
73.	Планирование сбыта товаров, работ и услуг в бизнес-плане
74.	Требования к формированию плана производства
75.	Показатели экономической эффективности бизнес-плана
76.	Чистая приведенная стоимость бизнес-плана
77.	Внутренняя норма рентабельности и период окупаемости инвестиций
78.	Бизнес-планирование для многооточечных, диверсифицированных, непроизводственных организаций
79.	Основные подходы к разработке бизнес-плана
80.	Понятие бизнес-идеи
81.	Структура и последовательность разработки бизнес-плана
82.	Международные стандарты по бизнес-планированию
83.	Финансовый раздел бизнес-плана, содержание и особенности составления
84.	Назначение бизнес-плана
85.	Внешняя и внутренняя среда бизнеса, ее анализ
86.	Анализ безубыточности
87.	Типология бизнес-планов
88.	Краткосрочные и долгосрочные решения финансового планирования
89.	Проведите анализ соотношения функций планирования и контроля, выполняемых менедже-

	рами на каждом уровне управления
90.	Основные аспекты формирования прибыли в составе цены на товары, работы, услуги

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедуры оценивания в ходе изучения дисциплины знаний, умений и навыков, характеризующих этапы формирования компетенций, регламентируются положениями:

П ВГУИТ 2.4.03 Положение о курсовых, экзаменах и зачетах

П ВГУИТ 4.1.02 Положение о рейтинговой оценке текущей успеваемости

Для оценки знаний, умений, навыков обучающихся по дисциплине применяется рейтинговая система. Итоговая оценка по дисциплине определяется на основании определения среднеарифметического значения баллов по каждому заданию.

5. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания для каждого результата обучения по дисциплине

Результаты обучения по этапам формирования компетенций	Предмет оценки (продукт или процесс)	Показатель оценивания	Критерии оценивания сформированности компетенций	Шкала оценивания	
				Академическая оценка или баллы	Уровень освоения компетенции
ПКв-2. Способен участвовать в формировании диапазона цен на товары, работы, услуги					
Знает	экономическую теорию и основы экономической и информационной безопасности	результаты тестирования	Обучающимся даны правильные ответы менее чем на 59,99 % всех тестовых вопросов	Неудовлетворительно	Не освоена / недостаточный
			Обучающимся даны правильные ответы на 60-74,99% всех тестовых вопросов	Удовлетворительно	Освоена / базовый
			Обучающимся даны правильные ответы на 75-84,99% всех тестовых вопросов	Хорошо	Освоена / повышенный
			Обучающимся даны правильные ответы на 85-100% всех тестовых вопросов	Отлично	Освоена / повышенный
		собеседование (экзамен)	Обучающийся обладает частичными и разрозненными знаниями, только некоторые из которых может связывать между собой	Неудовлетворительно	Не освоена / недостаточный
			Обучающийся обладает минимальным набором знаний, необходимым для системного взгляда на изучаемый объект	Удовлетворительно	Освоена / базовый
			Обучающийся обладает набором знаний, достаточным для системного взгляда на изучаемый объект	Хорошо	Освоена / повышенный
Умеет	использовать различные методы расчета цен на товары, работы, услуги; формировать итоговые документы	собеседование (экзамен)	Обучающимся даны правильные ответы менее чем на 59,99 % всех тестовых вопросов	Неудовлетворительно	Не освоена / недостаточный
			Обучающимся даны правильные ответы на 60-74,99% всех тестовых вопросов	Удовлетворительно	Освоена / базовый
			Обучающимся даны правильные ответы на 75-84,99% всех тестовых вопросов	Хорошо	Освоена / повышенный
			Обучающимся даны правильные ответы на 85-100% всех тестовых вопросов	Отлично	Освоена / повышенный
Владеет	навыками формирования прибыли в составе цены на товары, работы, услуги	домашнее задание	обучающийся не может (не умеет) записать алгоритм выполнения работы, не может выбрать методику для проведения расчетов, не представляет результаты работы в виде аналитического отчета; не демонстрирует навыки, предусмотренные планируемыми результатами обучения	Неудовлетворительно	Не освоена / недостаточный

			запись алгоритма решения задания у обучающегося вызывает затруднения (алгоритм решения записан с ошибками), представляет результаты работы в виде аналитического отчета, в котором допускает неверное оформление; демонстрирует минимальный набор навыков, предусмотренных планируемыми результатами обучения	Удовлетворительно	Освоена / базовый
			обучающийся решает задания, используя верный алгоритм решения, при решении допускает незначительные ошибки, представляет результаты работы в виде правильно оформленного аналитического отчета; демонстрирует навыки, предусмотренные планируемыми результатами обучения	Хорошо	Освоена / повышенный
			обучающийся решает задания, используя верный алгоритм решения, при решении не допускает ошибок, представляет результаты работы в виде правильно оформленного аналитического отчета; демонстрирует навыки, предусмотренные планируемыми результатами обучения	Отлично	Освоена / повышенный