

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Абдрахманов Данияр Мавлярович
Должность: ректор ГБОУ ВО "БАГСУ"
Дата подписания: 05.06.2026 14:44:38
Уникальный программный идентификатор:
6caf317d71a2c7d2f749ed2578795b666901352dd

**Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Башкирская академия государственной службы и управления
при Главе Республики Башкортостан»**

Кафедра экономики и управления

УТВЕРЖДАЮ

Ректор _____ Д.М. Абдрахманов

" ____ " _____ 2025 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
Бизнес-планирование и разработка инвестиционного проекта**

Б1.В.20

Уровень высшего образования
БАКАЛАВРИАТ

Направление подготовки

38.03.01 Экономика

Направленность
Экономика и управление финансами

Форма обучения
очно-заочная

Уфа 2025

Рабочая программа дисциплины Б1.В.20 «Бизнес-планирование и разработка инвестиционного проекта» /сост. Р.В. Ободец - Уфа: ГБОУ ВО «БАГСУ», 2025 год

Рабочая программа предназначена для обучающихся очно-заочной формы обучения по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

РЕКОМЕНДОВАНА заседанием кафедры экономики и управления
протокол 2(271) от 22 сентября 2025 г.

Заведующий кафедрой
экономики и управления _____ З.Э. Сабирова

Согласовано
Руководитель ОПОП _____ Л.З. Буранбаева

@Ободец Р.В., 2025 год
@ ГБОУ ВО «БАГСУ», 2025 год

Содержание

1 Цели и задачи освоения дисциплины.....	4
2 Требования к результатам обучения по дисциплине.....	4
3 Структура и содержание дисциплины.....	6
3.1 Структура дисциплины.....	6
3.2 Содержание разделов дисциплины	7
3.3 Практические занятия (семинары).....	8
4 Учебно-методическое обеспечение дисциплины.....	8
4.1 Основная литература.....	8
4.2 Дополнительная литература.....	9
4.3 Периодические издания.....	9
4.4 Интернет-ресурсы.....	10
4.5 Методические указания к практическим занятиям (семинарам).....	11
4.6 Программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы современных информационных технологий.....	12
5 Материально-техническое обеспечение дисциплины.....	13
Лист согласования рабочей программы дисциплины.....	16
Дополнения и изменения в рабочей программе дисциплины.....	
Приложения:	
Фонд оценочных средств	
Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	

1 Цели и задачи освоения дисциплины

1 Цель и задачи освоения дисциплины

Целью изучения дисциплины является овладение обучающимися теоретических знаний и практического опыта по комплексному исследованию и планирования различных аспектов финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а также приобретение практических навыков в сфере инвестиционного планирования, экономического обоснования принятия решений об инвестировании.

Задачи:

- раскрыть основы инвестиций и инвестиционной деятельности;
- систематизировать знания о целях, принципах, основных этапах и стадиях подготовки инвестиционных проектов;
- изучить основные сегменты бизнес-модели инвестиционных проектов;
- знать современные теоретические модели и практические методы оценки бизнес-моделей.
- уметь проводить оценку эффективности инвестиционных проектов;
- уметь осуществлять аналитические расчеты по оценке инвестиционных проектов и использовать результаты анализа при принятии управленческих решений.

2 Требования к результатам обучения по дисциплине

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих результатов обучения

Код компетенции	Содержание компетенции (или её части)	Индикаторы компетенций	Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций
ПК-1	Способен разработать инновационный (инвестиционный) проект, учитывая современные тенденции развития и особенности функционирования региональной, национальной, мировой экономики	ПК-1.1 Осуществляет сбор, обработку и анализ данных в процессе работы над конкретным инновационным (инвестиционным) проектом; ПК-1.2 Анализирует и интерпретирует социально – экономические показатели региона, страны и на основе этого анализа дает оценку экономическому развитию как отдельным регионам страны, так и страны в целом. ПК-1.3 Формирует информационные обзоры, аналитические отчеты мировой экономики. ПК-1.4 Разрабатывает проектные решения в области профессиональной деятельности, участвует в реализации конкретных экономических проектов и программ	<u>Знать:</u> - современные тенденции развития и особенности функционирования региональной, национальной, мировой экономики <u>Уметь:</u> - разрабатывать инновационный (инвестиционный) проект <u>Владеть:</u> - навыками анализа результатов реализации инновационного (инвестиционного) проекта

3 Структура и содержание дисциплины

3.1 Структура дисциплины

3.1.1 Очно-заочная форма обучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет 8 зачетных единиц (288 академических часов).

Вид работы	Трудоемкость, академических часов			
	А семестр	В семестр	С семестр	всего
Общая трудоёмкость	144	72	72	288
Контактная работа:	6	12	6	24
Лекции (Л)	4	6	-	10
Практические занятия (ПЗ)	2	6	6	14
Промежуточная аттестация (зачет, экзамен)		4	9	13
Самостоятельная работа:	138	56	57	251
- самоподготовка (подработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий);	40	20	10	70
- выполнение индивидуальных творческих заданий;	20	-	-	20
- выполнение кейсовых задач;	-	-	10	10
- подготовка к практическим занятиям;	20	10	10	40
- решение задач;	20	16	7	43
- подготовка к итоговому контролю	38	10	20	68
Вид итогового контроля	-	Зачет	Экзамен	Зачет, экзамен

Разделы дисциплины, изучаемые в А семестре

№ раздела	Наименование разделов	Количество часов			
		всего	аудиторная работа		внеауд. работа
			Л	ПЗ	
1	Подготовительная стадия разработки инвестиционного проекта	43	2	1	40
2	Структура и особенности построения бизнес-модели	41		1	40
3	Маркетинговые исследования внешней и внутренней среды организации	60	2	-	58
	Всего	144	4	2	138

Разделы дисциплины, изучаемые в В семестре

№ раздела	Наименование разделов	Количество часов			
		всего	аудиторная работа		внеауд. работа
			Л	ПЗ	
4	Стратегический аспект в планировании инвестиционного проекта	16	-	2	14
5	Оценка рисков при планировании инвестиционного проекта	20	2	4	14
6	Анализ эффективности реальных инвестиций	32	4	-	28
	Контроль - зачет	4	-	-	4
	Всего	72	6	6	56/4

Разделы дисциплины, изучаемые в С семестре

№ раздела	Наименование разделов	Количество часов			
		всего	аудиторная работа		внеауд. работа
			Л	ПЗ	
5	Оценка рисков при планировании инвестиционного проекта	41	-	4	37
6	Анализ эффективности реальных инвестиций	22	-	2	20
	Контроль – экзамен, курсовая работа	9	-	-	9
	Всего	72	-	6	57/9

3.2 Содержание разделов дисциплины

Раздел 1 Подготовительная стадия разработки инвестиционного проекта

Сущность понятия «проекта», признаки проекта. Роль и значение бизнеса и предпринимательства. Правовые аспекты бизнес-планирования. Концепция бизнес-планирования и инвестиционного проекта. Ресурсы и идеи проекта. Роль СВОТ-анализа для оценки бизнес-идей. Жизненный цикл продукта и организации. Конкурентные уровни проекта (продукта).

Раздел 2 Структура и особенности построения бизнес-модели

Сущность и структура бизнес-модели. Использование различных средств и методов в планировании. Традиционные методы принятия плановых решений. Новые методы обоснования рациональных решений.

Раздел 3 Маркетинговые исследования внешней и внутренней среды организации

Анализ цепочки создания ценности и построение взаимоотношений с клиентами. Методика анализа маркетинговой среды и прогнозирование продаж.

Продукт. Анализ создания цепочки ценности. Ценообразование. Место реализации проекта. Система продвижения.

Раздел 4 Стратегический аспект в планировании инвестиционного проекта

Сущность стратегического планирования. Структура стратегического планирования. Преимущества и недостатки стратегического планирования. Факторы, влияющие на процесс принятия инвестиционных решений. Условия неопределенности принятия инвестиционного решения.

Раздел 5 Оценка рисков при планировании инвестиционного проекта

Хозяйственный риск, сущность, место и роль в планировании. Виды потерь и риска. Показатели риска и методы его оценки. Методы снижения риска. Методы анализа и планирования риска.

Раздел 6 Анализ эффективности реальных инвестиций

Понятие «эффективность» проекта. Комплексная оценка эффективности проекта. Экспертная оценка инвестиционных проектов. Методы экономической оценки инвестиционных проектов. Норма дисконтирования IRR. Индекс рентабельности. Дисконтированный срок окупаемости DPP. Анализ и оценка результатов проектов.

3.3 Практические занятия (семинары)

3.3.1 Очно-заочная форма обучения

Практические занятия (семинары) в А-С семестре

№ занятия	№ раздела	Тема	Кол-во часов
Семестр А-С			
1	1	Подготовительная стадия разработки инвестиционного проекта	1
2	2	Структура и особенности построения бизнес-модели	1
1	3	Стратегический аспект в планировании инвестиционного проекта	2
3	4	Оценка рисков при планировании инвестиционного проекта	8
3	5	Анализ эффективности реальных инвестиций	2
		Итого:	14

4 Учебно-методическое обеспечение дисциплины

4.1 Основная литература

1. Волков, А. С. Бизнес-планирование : учебное пособие / А.С. Волков, А.А. Марченко. — Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2025. — 81 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI: <https://doi.org/10.12737/1764-7>. - ISBN 978-5-369-01764-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2183395> (дата обращения: 10.09.2025). – Режим доступа: по подписке.
2. Остервальдер, А. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / Остервальдер А., Пинье И., - 2-е изд. - Москва :Альпина Пабли., 2016. - 288 с.: ISBN 978-5-9614-1844-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/916078> (дата обращения: 09.09.2024). – Режим доступа: по подписке
3. Леонтьев, В. Е. Инвестиции : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. Е. Леонтьев, В. В. Бочаров, Н. П. Радковская. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 455 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3957-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/487916>
4. Аскинадзи, В. М. Инвестиции : учебник для вузов / В. М. Аскинадзи, В. Ф. Максимова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 385 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13634-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510864>
5. Теплова, Т. В. Инвестиции в 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для вузов / Т. В. Теплова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 409 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01818-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/512507>
6. Теплова, Т. В. Инвестиции в 2 ч. Часть 2 : учебник и практикум для вузов / Т. В. Теплова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 382 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01820-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/512509>
7. Холодкова, В. В. Управление инвестиционным проектом : учебник и практикум для вузов / В. В. Холодкова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 302 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07049-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/516169>

4.2.Дополнительная литература

1. Стратегическое планирование и бизнес-план : учебное пособие / В. В. Дорофиев, Р. В. Ободец, С. В. Захаров, Я. В. Ободец. — Донецк : ДОНАУИГС, 2019. — 302 с. — ISBN 978-5-907158-49-8. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/225824> (дата обращения: 09.09.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

2. Купцова, Е. В. Бизнес-планирование : учебник и практикум для вузов / Е. В. Купцова, А. А. Степанов. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 435 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8377-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511225>

3. Лукасевич, И. Я. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 1. Основные понятия, методы и концепции : учебник и практикум для вузов / И. Я. Лукасевич. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 377 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03726-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510822>

4. Лукасевич, И. Я. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 2. Инвестиционная и финансовая политика фирмы : учебник и практикум для вузов / И. Я. Лукасевич. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 304 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03727-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/514817>

5. Сергеев, А. А. Бизнес-планирование : учебник и практикум для вузов / А. А. Сергеев. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 456 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15430-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/512883>

4.3. Периодические издания

1. Журнал «Состоятельный инвестор» - URL: www.wealthinvestor.ru
2. Журнал «Финансовый менеджмент» - URL: <https://finman.ru/>
3. Журнал «Финансовая аналитика: проблемы и решения» - URL: <https://www.fin-izdat.ru/journal/fa/>

4.4 Интернет-ресурсы

1. Сайт Федеральной службы государственной статистики - URL:<http://www.gks.ru/>

2. Сайт регионального отделения Федеральной службы государственной статистики - URL: <http://bashstat.gks.ru/>
3. Сайт СПС «Консультант плюс» - URL: [http:// www.consultant.ru/](http://www.consultant.ru/)
4. Сайт СПС «Гарант» - URL: [http:// www.garant.ru](http://www.garant.ru)

4.5 Методические указания к практическим занятиям (семинарам)

Практические занятия (семинары) необходимы для контроля преподавателем подготовленности бакалавров; закрепления изученного материала; приобретения опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии, в том числе аргументации и защиты выдвигаемых положений и тезисов.

Подготовка обучающегося к занятию осуществляется на основании задания (плана семинара), которое разрабатывается преподавателем на основе рабочей программы и доводится до сведения обучающегося своевременно. При подготовке обучающемуся необходимо усвоить основные вопросы темы семинара. На практических занятиях детально изучаются вопросы, указанные в программе. Практическим занятиям предшествует самостоятельная работа обучающихся, связанная с освоением лекционного материала и материалов, изложенных в учебниках и учебных пособиях, а также литературе, рекомендованной преподавателем.

Необходимо помнить, что качество полученного образования в немалой степени зависит от активной роли самого обучающегося в учебном процессе. Обучающийся должен быть нацелен на максимальное усвоение подаваемого лектором материала, после лекции и вовремя специально организуемых индивидуальных встреч он может задать лектору интересующие его вопросы.

В целях успешной подготовки и проведения практических занятий, а также эффективного самостоятельного изучения рекомендованных тем обучающимся необходимо соблюдать следующие основные методические положения.

Практическому занятию должно предшествовать ознакомление с лекцией на соответствующую тему, учебной и дополнительной литературой. Желательно работу по подготовке к практическому занятию выполнять письменно в отдельной тетради.

Формами работы на практических занятиях могут быть: сообщения, доклады, опросы, решение задач, работа с сайтами.

Одна из эффективных форм освоения учебного материала – это подготовка сообщений. Сообщение – это самостоятельная работа, анализирующая и обобщающая публикации по заданной тематике, предполагающая выработку и обоснование собственной позиции автора в отношении рассматриваемых вопросов. Написанию сообщений предшествует изучение широкого круга первоисточников, монографий, статей, обобщение научных точек зрения. Рекомендуемое время сообщения – 10-12 минут.

В отдельных случаях по поручению преподавателя обучающиеся готовят выступления, в которых особое внимание должно быть уделено дискуссионным

вопросам, отражена современная практика развития института реализации и защиты прав человека.

К предстоящему практическому занятию готовятся все обучающиеся. Необходимо регулярно изучать новые публикации по вопросам бизнес-планирования и инвестиционных проектов.

Важным является приобщение обучающихся к научно-исследовательской деятельности. Процесс становления ученых находится в прямой зависимости от степени их участия в ней, т.е. от предшествующего развития творческих способностей и исследовательских навыков. Большую пользу может принести участие в проводимых научно-практических конференциях. БАГСУ приветствуется и поощряется подготовка и публикация обучающимися научных статей.

4.6 Программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы современных информационных технологий

Лекционные и практические занятия проводятся в специализированных аудиториях, которые оборудованы необходимым информационным обеспечением.

Ауд. 304

450008, г. Уфа, Заки Валиди, 40

Компьютерный класс. Кабинет информационных технологий в юридической деятельности

Учебная аудитория (29 посадочных мест) для проведения занятий семинарского типа (практических занятий, лабораторных работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации

Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы

Персональный компьютер – 13 шт. с выходом в Интернет.

Принтер HP Color LJ Pro 200 M25 frw (CF147A) A4 цветной лазерный – 1 шт.

Проектор Beng MW526 DLP 3200Lm WXGA – 1 шт.

Экран на штативе 180x180см Dinon Tripod – 1 шт.

Доска маркерно - магнитная – 1 шт.

Доска классная - 1 шт.

Ауд.310

450008, г. Уфа, Заки Валиди, 40

Компьютерный класс

Помещение для самостоятельной работы (29 посадочных мест)

Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы

Персональный компьютер – 13 шт. с выходом в Интернет.

Проектор EPSON EB - X500 – 1 шт.

Экран на штативе 180x180см Dinon Tripod – 1 шт.

Доска маркерно - магнитная – 1 шт.

Трибуна настольная – 1 шт.

Ауд. 420

450008, г. Уфа, Заки Валиди, 40

Кабинет социально-экономических дисциплин

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа (практических занятий, лабораторных работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (68 посадочных мест)

Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы

Доска классная (1 шт.).

Трибуна настольная – 1 шт.

Экран настенный MW – 1 шт.

Ауд. 412

450008, г. Уфа, Заки Валиди, 40

Кабинет экономической теории

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа (практических занятий, лабораторных работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (24 посадочных места)

Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы

Трибуна настольная – 1 шт.

5 Материально-техническое обеспечение дисциплины

Академия на законном основании располагает материально-техническим обеспечением образовательной деятельности (помещениями и оборудованием) для реализации дисциплины.

Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий (включая проведение текущего контроля успеваемости) и промежуточной аттестации, предусмотренных по дисциплине, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

Допускается замена оборудования его виртуальными аналогами.

Аудитория	Наименование объекта	Назначение	Перечень основного оборудования
304	Компьютерный класс. Кабинет информационных технологий в юридической деятельности	Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа (практических занятий, лабораторных работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	- персональный компьютер – 13 шт. с выходом в Интернет; - принтер HP Color LJ Pro 200 M25 f1w (CF147A) A4 цветной лазерный – 1 шт.; - проектор Beng MW526 DLP 3200Lm WXGA – 1 шт.; - экран на штативе 180x180см Dinon Tripod – 1 шт.; - доска маркерно - магнитная – 1 шт.; - доска классная - 1 шт.; - столы, стулья; (29 посадочных мест); - шкаф пенал - 1 шт.; - стол двухтумбовый - 1 шт.; - шкаф для документов закрытый 800*420*2100.
310	Компьютерный класс	Помещение для самостоятельной работы	- персональный компьютер – 13 шт. с выходом в Интернет; - проектор EPSON EB - X500 – 1 шт.; - экран на штативе 180x180см Dinon Tripod – 1 шт.; - доска маркерно - магнитная – 1 шт.; - столы, стулья; (29 посадочных мест); - трибуна настольная – 1 шт
420	Кабинет социально-экономических дисциплин	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа (практических занятий, лабораторных работ), групповых и индивидуальных консультаций,	доска классная (1 шт.); - парты (34 шт.); - трибуна настольная – 1 шт.; - экран настенный MW – 1 шт.; - столы, стулья (68 посадочных мест); - шкаф для документов закрытый 800*420*2100.

		текущего контроля и промежуточной аттестации	
412	Кабинет экономической теории	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа (практических занятий, лабораторных работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	- доска классная (1 шт.); - доска маркерно-магнитная – 1 шт.; - проектор EPSON EB 530 (1024x768) (1 шт.); - экран для проектора (1 шт.); - парты (12 шт.); - столы, стулья (24 посадочных мест); - трибуна настольная – 1 шт.; - шкаф для документов закрытый 800*420*2100.

К рабочей программе прилагаются:

- Фонд оценочных средств для проведения аттестации уровня сформированности компетенций обучающихся по дисциплине (модулю), который разрабатывается в виде отдельного документа.
- Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

ЛИСТ
согласования рабочей программы

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

код и наименование

Направленность: Экономика и управление финансами

Дисциплина: Бизнес-планирование и разработка инвестиционного проекта

Форма обучения: очно-заочная

(очная, очно-заочная, заочная)

РЕКОМЕНДОВАНА заседанием кафедры

Экономики и управления

наименование кафедры

протокол № _____ от " ____ " _____ 20__ г.

Ответственный исполнитель, заведующий кафедрой

наименование кафедры

подпись

расшифровка подписи

дата

Исполнители:

должность

подпись

расшифровка подписи

дата

должность

подпись

расшифровка подписи

дата

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий кафедрой¹

наименование кафедры

личная подпись

расшифровка подписи

дата

¹Согласование осуществляется с заведующими теми кафедрами, за которыми закреплены дисциплины (модули), указанные в постреквизитах данной дисциплины (модуля)

Актуализация рабочей программы дисциплины

**«Б1.В.20 Бизнес-планирование и разработка инвестиционного проекта» на 20__ год
приёма**

Внесенные изменения на 20__ год приёма

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий выпускающей кафедрой

(подпись, расшифровка подписи)

“ ____ ” _____ 20.... г.

В рабочую программу вносятся следующие изменения:

Рабочая программа пересмотрена и одобрена на заседании выпускающей кафедры

наименование кафедры

(дата, номер протокола заседания).

Преподаватель _____ Р.В. Ободец

(подпись)

Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
**«Башкирская академия государственной службы и управления
при Главе Республики Башкортостан»**

Кафедра экономики и управления

Фонд
оценочных средств
по дисциплине
«Бизнес-планирование и разработка инвестиционного проекта»

БАКАЛАВРИАТ

Направление подготовки
38.03.01 ЭКОНОМИКА

Форма обучения
Очно-заочная

Уфа 2025

Фонд оценочных средств предназначен для контроля знаний обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика по дисциплине «Бизнес-планирование и разработка инвестиционного проекта».

Составитель: Р.В. Ободец

Фонд оценочных средств обсужден на заседании кафедры экономики и управления

Заведующий кафедрой

экономики и управления

З.Э. Сабирова

Фонд оценочных средств является приложением к рабочей программе по дисциплине «Бизнес-планирование и разработка инвестиционного проекта».

Раздел 1 – Паспорт фонда оценочных средств

по дисциплине «Бизнес-планирование и разработка инвестиционного проекта»

1. Основные сведения о дисциплине

Общая трудоемкость дисциплины составляет 8 зачетных единиц (288 академических часов).

Очно-заочная форма обучения

Вид работы	Трудоемкость, академических часов			
	А семестр	В семестр	С семестр	всего
Общая трудоёмкость	144	72	72	288
Контактная работа:	6	12	6	24
Лекции (Л)	4	6	-	10
Практические занятия (ПЗ)	2	6	6	14
Промежуточная аттестация (зачет, экзамен)		4	9	13
Самостоятельная работа:	138	56	57	251
- самоподготовка (подработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий);	40	20	10	70
- выполнение индивидуальных творческих заданий;	20	-	-	20
- выполнение кейсовых задач;	-	-	10	10
- подготовка к практическим занятиям;	20	10	10	40
- решение задач;	20	16	7	43
- подготовка к итоговому контролю	38	10	20	68
Вид итогового контроля	-	Зачет	Экзамен	Зачет, экзамен

2. Требования к результатам обучения по дисциплине, формы их контроля и виды оценочных средств

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих результатов обучения

Код компетенции	Содержание компетенции (или её части)	Индикаторы компетенций	Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций
ПК-1	Способен разработать инновационный (инвестиционный) проект, учитывая современные тенденции развития и особенности функционирования региональной, национальной, мировой экономики	ПК-1.1 Осуществляет сбор, обработку и анализ данных в процессе работы над конкретным инновационным (инвестиционным) проектом; ПК-1.2 Анализирует и интерпретирует социально – экономические показатели региона, страны и на основе этого анализа дает оценку экономическому развитию как отдельным регионам страны, так и страны в целом. ПК-1.3 Формирует информационные обзоры, аналитические отчеты мировой экономики. ПК-1.4 Разрабатывает проектные решения в области профессиональной деятельности, участвует в реализации конкретных экономических проектов и программ	<u>Знать:</u> - современные тенденции развития и особенности функционирования региональной, национальной, мировой экономики <u>Уметь:</u> - разрабатывать инновационный (инвестиционный) проект <u>Владеть:</u> - навыками анализа результатов реализации инновационного (инвестиционного) проекта

Соответствие разделов (тем) дисциплины и контрольно-измерительных материалов, и их количества

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины (модуля), практики, программы итоговой аттестации	Контрольно-измерительные материалы, количество заданий или вариантов			
		Тестовые задания	Типовые задачи/доклады, рефераты /вопросы	РГР (РГЗ)	Курсовой проект (проект)
1	Подготовительная стадия разработки инвестиционного проекта	4	1/6/18	-	-
2	Структура и особенности построения бизнес-модели	3	1/3/	-	-
3	Маркетинговые исследования внешней и внутренней среды организации	5	1/3/-	-	-
4	Стратегический аспект в планировании инвестиционного проекта	4	2/3/28	-	-
5	Оценка рисков при планировании инвестиционного проекта	4	-/5/16	-	-
6	Анализ эффективности реальных инвестиций	4	-/16/-		

Оценочные средства

Блок А

А.0 Фонд тестовых заданий по дисциплине

1. Какие из перечисленных этапов относятся к подготовительной стадии разработки инвестиционного проекта?

- а) Анализ рынка и конкурентов; Проведение маркетинговых исследований; Оценка финансовых рисков
- б) Разработка производственного плана; Подбор персонала; Заключение договоров с поставщиками
- в) Составление финансового плана; Определение источников финансирования; Подготовка презентации проекта

2. Структура и особенности построения бизнес-модели: Какая из перечисленных составляющих является ключевым элементом бизнес-модели?

- а) Финансовый план
- б) Производственный план

с) Предложение ценности (Value Proposition)

3. Что является основной целью маркетингового плана для объектов природообустройства и водопользования?

- а) Максимальное увеличение прибыли
- б) Привлечение целевой аудитории и создание устойчивого спроса на услуги/продукты
- с) Развитие новых технологий в сфере природообустройства

4. Какой из пунктов НЕ является частью производственного планирования в природообустройстве?

- а) Определение необходимых ресурсов (техника, материалы)
- б) Планирование технологических процессов
- с) Разработка стратегии продвижения бренда

5. Что является важнейшим показателем финансового анализа инвестиционного проекта в природообустройстве?

- а) Чистый доход
- б) Чистая приведенная стоимость (NPV)
- с) Валовая прибыль

6. Что должно содержать резюме бизнес-плана?

- а) Детальное описание всех разделов бизнес-плана
- б) Только финансовые показатели проекта
- с) Краткое описание проекта, основных целей, ожидаемых результатов и рисков

7. Подготовительная стадия разработки инвестиционного проекта: На какой стадии разработки инвестиционного проекта определяется целесообразность проекта?

- а) На стадии финансового планирования
- б) На стадии реализации проекта
- с) На подготовительной стадии

8. Структура и особенности построения бизнес-модели: Что описывает сегмент клиентов в бизнес-модели?

- а) Способы продвижения товара/услуги
- б) Группы потребителей, на которые ориентирован бизнес
- с) Технологии, используемые в бизнесе

9. Маркетинговый план для объектов природообустройства и водопользования: Какой инструмент маркетинга наиболее эффективен для привлечения внимания к объектам экотуризма?

- а) Телемаркетинг
- б) Рассылка спам-сообщений

с) SMM и использование визуального контента

10. Производственное и организационное планирование в природообустройстве и водопользовании. Что необходимо учитывать при организационном планировании работ по очистке водоемов?

- а) Только финансовые затраты
- б) Только экологические последствия
- с) Экологические последствия, финансовые затраты и координацию действий различных служб

11. Какой метод используется для оценки эффективности инвестиций в долгосрочных проектах?

- а) Метод простой окупаемости
- б) Метод дисконтированного денежного потока (DCF)
- с) Метод анализа безубыточности

12. Какая информация о рисках должна быть представлена в резюме бизнес-плана?

- а) Детальный анализ всех возможных рисков
- б) Только положительные аспекты проекта
- с) Краткое описание основных рисков и стратегий их минимизации

13. Какие данные собираются на подготовительном этапе бизнес-планирования?

- а) Только финансовые данные
- б) Только данные о конкурентах
- с) Данные о рынке, конкурентах, ресурсах, технологиях и т.д.

14. Что описывает канал сбыта в бизнес-модели?

- а) Способы привлечения клиентов
- б) Способы доставки товара/услуги клиентам
- с) Ценовую политику компании

15. Для кого разрабатывается маркетинговый план для объекта водопользования?

- а) Только для инвесторов
- б) Только для сотрудников предприятия
- с) Для инвесторов, сотрудников и целевой аудитории (населения, туристов)

16. Какие факторы влияют на организационное планирование работ по благоустройству парка?

- а) Только погодные условия
- б) Только наличие персонала
- с) Погодные условия, наличие персонала, наличие ресурсов, законодательство

17. Что показывает срок окупаемости проекта?

- a) Общую прибыль проекта
- b) Время, за которое проект вернет первоначальные инвестиции
- c) Чистую приведенную стоимость проекта

18. Зачем необходимо управлять рисками в бизнес-планировании?

- a) Для увеличения прибыли
- b) Для привлечения инвесторов
- c) Для снижения вероятности неудачи проекта и минимизации потерь

19. Что является результатом подготовительного этапа разработки инвестиционного проекта?

- a) Готовый бизнес-план
- b) Концепция бизнес-идеи
- c) Заключенные контракты

20. Какие ключевые партнеры могут быть у компании, занимающейся природообустройством?

- a) Только конкуренты
- b) Только поставщики
- c) Поставщики, государственные органы, научно-исследовательские организации

21. Что такое позиционирование в маркетинге объектов природообустройства?

- a) Ценовая политика
- b) Создание уникального образа объекта в глазах целевой аудитории
- c) Рекламная кампания

22. Что нужно учитывать при планировании работ по строительству очистных сооружений?

- a) Только экологические нормы
- b) Только финансовые затраты
- c) Экологические нормы, финансовые затраты, технические характеристики, сроки работ

23. Для чего нужен прогноз денежных потоков в бизнес-плане?

- a) Для определения прибыли компании
- b) Для оценки финансовой устойчивости проекта во времени
- c) Для расчета налогов

24. Какой тип риска может повлиять на реализацию проекта по строительству искусственного водоема?

- a) Только экономический
- b) Только технологический
- c) Экономический, технологический, экологический, социальный

А.1 Вопросы для опроса

Раздел 1 Подготовительная стадия разработки инвестиционного проекта

1. Дайте определение инвестициям.
2. Раскройте сущность функции планирования.
3. Какова роль инвестиций в экономике страны?
4. Что значат термины «чистые инвестиции», «валовые инвестиции»?
5. Как классифицируются инвестиции?
6. Дайте определение инвестиционной деятельности.
7. Охарактеризуйте субъекты и объекты инвестиционной деятельности.
8. Чем представлена инвестиционная сфера?

А.2 Вопросы для семинара

Раздел 2 Структура и особенности построения бизнес-модели

1. Дайте определение бизнес-модели инвестиционного проекта.
2. Как классифицируются инвестиционные проекты?
3. Что представляет система управления проектами?
4. Назовите субъекты и объекты проектного управления.
5. Что представляет собой процесс управления проектами?
6. Какие методы принятия плановых решений?
7. Каковы проблемы управления проектами?
8. Что подразумевается под проектными командами?
9. Какие типы команд выделяют?

Раздел 3 Маркетинговые исследования внешней и внутренней среды организации

1. Что такое сегментация рынка? Для чего ее используют?
2. Критерии сегментации.
3. По каким основным признакам можно классифицировать рынки?
4. Что такое целевой рынок, рыночная ниша?
5. Раскрыть сущность понятий "конъюнктура рынка", "спрос", "емкость рынка".
6. Проанализируйте методы прогнозирования, используют в бизнес-планировании.
7. Опишите сущность метода «бенчмаркинг».
8. Назовите основные критерии, по которым проводится оценка сильных и слабых сторон конкурентов.
9. Какие способы оценки конкурентоспособности предприятия вам известны?
10. Раскройте их сущность.

11. Какие требования предъявляются к выбору факторов оценки конкурентоспособности предприятия в бизнес-плане?
12. Охарактеризуйте возможные методы конкурентной борьбы в зависимости от степени доминирования фирмы на конкурентной карте рынка.
13. Какие вам известны недобросовестные методы конкуренции? Почему их использование нерационально на длительную перспективу деятельности фирмы?
14. Назовите основные виды товарных стратегий фирмы.
15. Как влияет концепция жизненного цикла товара на выбор ценовой стратегии?
16. Что включает в себя ценовая тактика?
17. Назовите основные стратегии коммуникативной политики.
18. Что собой представляет инструментарий комплекса маркетинговых коммуникаций?
19. Какие основные задачи решает прямые продажи?
20. Как рассчитать показатель Return on marketing investment (ROMI)?
21. Поясните сущность показателя Customer lifetime value (LTV)?
22. Как разработать карту конкурентного профиля продукта?
23. Поясните как разработать диаграмму Customer Journey Map
24. На основе какой модели можно анализировать цепочку создания ценности?
25. Поясните сущность ценностного предложения.

Раздел 4 Стратегический аспект в планировании инвестиционного проекта

1. От каких факторов зависит обоснование предвидения?
2. В чем заключается научное предвидение?
3. Какова суть состояния объективных условий?
4. Какие основные фазы постепенного перехода к стратегическому управлению?
5. Какой главный элемент в текущем планировании?
6. В чем заключаются преимущества текущего бюджетирования?
7. С какими трудностями связано бюджетирование?
8. Что общего между текущим планированием и бюджетированием?
9. Какие инструменты анализа внешнего макроокружения?
10. Какие инструменты анализа внешнего микроокружения?
11. Какие факторы влияют на потребителя и компанию?
12. Для чего необходим анализ внешних факторов?
13. С помощью какой модели изучается внешнее макроокружение?
14. Какова суть PEST-анализа?
15. Что включает в себя методика T.E.M.P.L.E.S.?
16. Какие основные вопросы анализа технологических факторов?
17. Какие экономические условия деятельности предприятия руководству необходимо знать?
18. Что относится к политическим факторам?

19. Как законодательство может влиять на деятельность предприятия?
20. Что оказывает большое влияние на демографическую ситуацию?
21. Какие социальные факторы влияют на деятельность предприятия?
22. Какова суть модели 5 сил М. Портера?
23. Какой анализ применяют при анализе внутренней среды предприятия?
24. Какие основные этапы бизнес планирования?
25. Какие факторы описывают модель бизнеса?
26. Для чего необходима бизнес-модель?
27. Как разработать уникальную и конкурентоспособную бизнес-модель? На какие факторы внешней среды необходимо обращать прежде всего?
28. Приведите примеры эффективных и не эффективных бизнес-моделей с которыми сталкивались вы как потребитель.

Раздел 5 Оценка рисков при планировании инвестиционного проекта

1. Что такое «финансовый анализ инвестиционного проекта»?
2. Каково содержание финансового анализа?
3. Перечислите основные задачи финансового анализа.
4. Что такое «поток реальных денег»? Как его рассчитать?
5. Притоки и оттоки денежных средств, а также доходы и расходы денежных средств: общее и отличное.
6. Опишите схему притоков и оттоков денежных средств.
7. Что такое «сальдо реальных денег»? Как его рассчитать?
8. Какие проблемы возникают при оценке эффективности инвестиционных проектов и как они решаются?
9. Что такое «дисконтирование»? Для каких целей используется механизм дисконтирования?
10. Что такое «норма дисконта»? Как она устанавливается?
11. Как рассчитать коэффициент дисконтирования?
12. Что понимается под «текущей» и «будущей» стоимостью денег? Какая между ними взаимосвязь?
13. Перечислите возможные виды результатов от реализации инвестиционных проектов.
14. Что такое «эффект» и «эффективность» инвестиционного проекта? Как их рассчитать?
15. Охарактеризуйте показатели абсолютной, относительной и сравнительной эффективности инвестиционного проекта.
16. Определите классификационные признаки методов оценки эффективности инвестиционных проектов.

Блок В

Типовые задачи для решения:

Раздел 1 Подготовительная стадия разработки инвестиционного проекта

Задача 1

Сформируйте бизнес-модель по методике Остервальдера, состоящей из 9 сегментов на примере любого направления хозяйствования сферы услуг.

Раздел 2 Структура и особенности построения бизнес-модели

Задача 1

На примере любой организации:

1. Кратко опишите бизнес в терминах модели бизнеса выбранного вами предприятия: рынки (потребители) – ценностные предложения (продукты (услуги)+каналы дистрибуции +цена+ продвижение...) компетенции и основные активы компании.
2. Проанализируйте миссию, видение, ценности и стратегические цели организации на современном этапе.

Раздел 3 Маркетинговые исследования внешней и внутренней среды организации

Задача 1

На примере любой организации:

1. Проведите системный анализ организационной среды компании(системы менеджмента-структуры-неформальные сети связей-ценности и культура) или общую системную диагностику, выявите проблемы, причины проблемных ситуаций и наметьте приоритетные мероприятия по совершенствованию деятельности на основе PEST анализа
2. Обоснуйте выбор целевых сегментов (нацеливание) с учетом оценки потенциала прибыльности в динамике (темпы роста и отдачи на инвестиции) конкурентной структуры (модель «5 сил»), возможностей создания конкурентных преимуществ и других критериев привлекательности.

Раздел 4 Стратегический аспект в планировании инвестиционного проекта

Задача 1

На примере любой организации:

1. Проведите стратегический анализ компетенций организации, необходимых для реализации обоснованной Вами ранее маркетинговой стратегии в выбранном сегменте рынка методом проектирования целевой цепочки создания стоимости и проведением SNW- анализа с выявлением ключевых компетенций и проблемных зон.

Раздел 5 Оценка рисков при планировании инвестиционного проекта

Задача 1

Сравнить доходность и оценить уровень финансового риска (на основе расчета среднеквадратического отклонения) для выбора одного из двух альтернативных инвестиционных проектов по следующим данным:

Прогноз внешней среды	Проект А		Проект В	
	Чистая прибыль, млн руб.	Вероятность	Чистая прибыль, млн руб.	Вероятность
Оптимистический	75	0,3	85	0,25
Наиболее вероятный	50	0,4	43	0,5
Пессимистический	30	0,3	35	0,25
В целом	-	1,0		1,0

Задача 2

Определить предпочтительность одного из проектов с применением расчета учетной ставки рентабельности ARR, методов простого и дисконтированного периода окупаемости проекта, метода чистой текущей стоимости NPV. Обосновать выбор.

Период	Денежный поток, тыс. руб.	
	Инвестиционный проект А	Инвестиционный проект В
0 год	-365	-390
1 год	40	50
2 год	100	90
3 год	130	150
4 год	190	200

Блок С Темы докладов

Раздел 1 Подготовительная стадия разработки инвестиционного проекта

1. Анализ трактовки понятия «инвестиции» в научной и практической литературе
2. Предмет планирования. Формы планирования и виды планов на коммерческом предприятии
3. Подходы к определению экономического содержания понятия «реальный сектор экономики»
4. Анализ динамики технологической и воспроизводственной структуры капитальных вложений в современной России
5. Анализ состояния рынка инвестиционных товаров в РФ
6. Анализ динамики реальных инвестиций в России за последние пять лет

Раздел 2 Структура и особенности построения бизнес-модели

1. Особенности построения бизнес-моделей в Российской Федерации

2. Уникальные бизнес-модели построенные по принципам франчайзинга
3. Анализ зарубежных бизнес-моделей с сфере IT бизнеса

Раздел 3 Маркетинговые исследования внешней и внутренней среды организации

1. Традиционные инструменты проведения маркетинговых исследований в Российской Федерации
2. Опыт неэффективных маркетинговых исследований
3. Примеры «провальных» выхода продукта на рынок Российской

Раздел 4 Стратегический аспект в планировании инвестиционного проекта

1. Традиционные инструменты проведения стратегического анализа в Российской Федерации
2. Опыт неэффективных стратегических решений
3. Примеры «провальных» стратегий отечественных предприятий

Раздел 5 Оценка рисков при планировании инвестиционного проекта

1. Социальная эффективность инвестиционного проекта как объект оценки
2. Затратный и доходный подход к оценке экономической эффективности капитальных вложений
3. Анализ динамики инвестиционного кредитования в современной России
4. Практика оценки инвестиционных проектов в российских банках
5. Виды инвестиционных проектных рисков и их специфические формы в современной России

Раздел 6 Анализ эффективности реальных инвестиций

1. Инвестиции в разработку облачных сервисов: анализ рисков и перспектив
2. Инвестиции в стартапы в сфере искусственного интеллекта: методы оценки и перспективы
3. Инвестиции в проекты по кибербезопасности: анализ рынка и инвестиционный потенциал
4. Инвестиции в разработку программного обеспечения: анализ различных моделей финансирования
5. Инвестиции в IoT-проекты (интернет вещей): перспективы и анализ рисков
6. Инвестиции в разработку мобильных игр: особенности рынка и анализ прибыльности
7. Инвестиции в киберспорт: анализ рынка и оценка потенциала
8. Инвестиции в технологии виртуальной и дополненной реальности (VR/AR) для игровой индустрии: возможности и ограничения
9. Инвестиции в игровые стартапы: поиск перспективных проектов и оценка рисков

10. Инвестиции в разработку блокчейн-игр и NFT в игровой индустрии: перспективы и риски

11. Инвестиции в развитие финтех-компаний: анализ рынка и инвестиционные стратегии

12. Инвестиции в EdTech-проекты (образовательные технологии): тренды и перспективы

13. Инвестиции в проекты в области Big Data и аналитики: возможности и ограничения

14. Инвестиции в проекты "зеленых" технологий в IT: перспективы и выгоды

15. Инвестиции в развитие метавселенных: анализ перспектив и рисков

16. Токенэкономика

Требования к содержанию доклада:

Содержание доклада должно полностью раскрывать сущность вопроса. В работе должна быть постановка проблемы, содержание, проследиваться причинно-следственные связи исторических событий, грамотные выводы.

Автор должен следовать продуманному плану в изложение материала.

Требования к оформлению доклада:

Доклад должен быть написан от руки или напечатан. Объем работы – 10-15 листов. Работа содержит план, материал по разделам и заключение.

Критерии оценки доклада:

- оценка «**отлично**» выставляется обучающемуся, если в докладе есть постановка проблемы, содержание работы полностью раскрывает сущность проблемы, автор следует продуманному плану в изложение материала. Работу отличает богатый фактологический материал и грамотные выводы; доклад свидетельствует о высоком уровне сформированности элемента компетенций.

- оценка «**хорошо**» автор работы в целом владеет материалом, понимает суть излагаемой проблемы, при этом допускает неточности в изложение материала; доклад свидетельствует о хорошем уровне сформированности элемента компетенций.

- оценка «**удовлетворительно**» тема раскрыта частично, не продуманы выводы по вопросу, затрудняется ответить на дополнительные вопросы; доклад свидетельствует о достаточном уровне сформированности элемента компетенций.

- оценка «**неудовлетворительно**» тема доклада не раскрыта. Нет достаточного уровня сформированности элемента компетенций.

Требования к содержанию реферата:

Реферат по объему больше доклада. Содержание реферата предполагает анализ монографий и другой исторической литературы. Содержание работы должно полностью раскрывать сущность проблемы, автор должен следовать продуманному плану в изложение материала. Работа должна содержать богатый фактологический материал и грамотные выводы.

Требования к оформлению реферата:

Реферат должен быть написан от руки или напечатан. Объем работы – 25 листов. Структура реферата содержит титульный лист, план, введение, содержание по разделам, заключение и список использованной литературы.

Критерии оценки реферата:

- оценка **«отлично»** выставляется обучающемуся, если в реферате есть постановка проблемы, содержание работы полностью раскрывает сущность проблемы, автор следует продуманному плану в изложение материала. Работу отличает богатый фактологический материал и грамотные выводы; реферат свидетельствует о высоком уровне сформированности элемента компетенций

- оценка **«хорошо»** автор работы в целом владеет материалом, понимает суть излагаемой проблемы, при этом допускает неточности в изложение материала, затрудняется ответить на некоторые дополнительные вопросы при защите реферата; реферат свидетельствует о хорошем уровне сформированности элемента компетенций.

- оценка **«удовлетворительно»** тема раскрыта частично, не продуманы выводы по теме, ограничена источниковая база; реферат свидетельствует о достаточном уровне сформированности элемента компетенций.

- оценка **«неудовлетворительно»** тема реферата не раскрыта. Не достаточный уровень сформированности элемента компетенций

Блок D

Вопросы к экзамену:

1. Правовые формы бизнеса, преимущества и недостатки каждого из них
2. Раскройте сущность бизнес-модели по Остервальдеру А. и Пинье И.
3. Опишите ресурсы для успешного планирования
4. Опишите любой продукт или услугу по технологии 4 уровня.
5. Раскройте технологию описания продукта - характеристика преимуществ, выгоды
6. Жизненный цикл организации по И. Адизесу.
7. Жизненный цикл услуги.
8. Портрет потребителя, что собой представляет, для чего необходим.
9. Построение взаимоотношений с потребителем и рекламный бюджет.
10. Основные показатели бизнес-плана: период окупаемости, рентабельность реализации продукции, прибыль до налогообложения, объем инвестиций.
11. Роль бизнес-планирования в современном предпринимательстве.
12. Цели и задачи бизнес-плана
13. Принципы бизнес-планирования.
14. Классификация бизнес-планов.
15. Схема организации процесса бизнес-планирования производственного плана.
16. Сущность SWOT анализа предприятия.
17. Основные цели предприятия и их анализ на предмет качества по схеме SMART.
18. Этапы исследования рынка сбыта.
19. Сегментация рынка, цели и критерии сегментации.

20. Раскрыть сущность понятий "конъюнктура рынка", "спрос", "емкость рынка".
21. Качественные методы прогнозирования сбыта продукции.
22. Количественные методы прогнозирования сбыта продукции.
23. Сущность основных подходов к ценообразованию.
24. Виды рекламных средств, которые могут быть использованы в бизнес-плане.
25. Средства стимулированию сбыта в зависимости от аудитории.
26. Структура раздела «План производства»
27. Структура раздела «Организационный план»
28. Порядок отражения в бизнес-плане потребности в ресурсах.
29. Порядок расчета нормативов оборотных средств по запасам сырья, основных и вспомогательных материалов.
30. Последовательность изложения материала в разделе "Организационный план"
31. Сущность и цели календарного плана.
32. Структура и содержание раздела "Финансовый план"
33. Сущность расчета точки безубыточности
34. Методы оценки эффективности инвестиционных проектов, их преимущества и недостатки.
35. Сущность метода NPV
36. Сущность метода IRR
37. Количественный и качественный анализ риска.
38. Основные типы рисков, присущие проекту.
39. Организационные мероприятия по профилактике и нейтрализации рисков.
40. Необходимость составления резюме проекта. Структура резюме.

Блок С

Учебным планом не предусмотрено написание курсовых работ по дисциплине «Бизнес-планирование и разработка инвестиционного проекта». Но для подготовке к экзамену рекомендуется разработать бизнес-модель или концепт бизнес-план.

Примерная тематика для разработки бизнес-моделей или концепта бизнес-плана

- | | |
|-----|--|
| 1. | 38. Бизнес-план открытия туристического агентства. |
| 2. | 39. Бизнес-план открытия пиццерии. |
| 3. | Бизнес-план автосервиса |
| 4. | Бизнес-план салона-парикмахерской |
| 5. | Бизнес-план свадебного салона |
| 6. | Бизнес-план агентства недвижимости |
| 7. | Бизнес-план производства пластиковых окон |
| 8. | Бизнес-план фотостудии |
| 9. | Бизнес-план кафе |
| 10. | Бизнес-план возрождения промысла |
| 11. | Бизнес-план малого предприятия |

12. Бизнес-план оздоровительного центра
13. Бизнес-план косметического салона
14. Бизнес-план пекарни-магазина
15. Бизнес-план газеты
16. Бизнес-план центра развития детей
17. Бизнес-план досугового центра
18. Бизнес-план кадрового агентства
19. Бизнес-план компьютерного сервиса
20. Бизнес-план кофейни
21. Бизнес-план стоматологического центра
22. Бизнес-план предупреждения банкротства
23. Бизнес-план производства мебели

Содержание основных глав бизнес-плана

Глава 1. Описание компании и отрасли

В этой главе бизнес-плана должно быть общее описание компании. В описание входят все характеристики, которые прямо или косвенно связаны с будущим или существующим бизнесом.

Ключевые элементы главы:

- основная информация о производстве;
- краткая история производства;
- тип бизнеса, основные виды деятельности;
- местонахождение предприятия;
- характеристика отрасли;
- роль и тенденции развития предприятия в отрасли;
- факторы, влияющие на деятельность предприятия (SWOT-анализ);
- цели и стратегия бизнеса.

Основные сведения о предприятии:

- полное и сокращенное наименование предприятия, дата и место регистрации, номер регистрационного удостоверения, юридический и почтовый адрес компании, банковские реквизиты;
 - организационно-правовая форма;
 - размер уставного капитала. Вид, количество, номинальная стоимость выпущенных акций;
 - учредители предприятий с указанием доли в уставном капитале;
 - членство предприятия различного рода объединений членство в фондовых биржах;
 - наличие филиалов, представительств;
 - юридические лица, в которых компания владеет более 5% собственности.
- Факторы, которые влияют на предприятия отрицательно или положительно:

- экономические (цикл деловой активности, инфляция, уровень безработицы, покупательская способность населения, величина процентной ставки по кредиту);
- политические (нестабильность в регионах, где находятся источники сырья или рынки сбыта, законодательная нестабильность);
- демографические (рождаемость, старение населения, миграция, беженцы);
- природные (нехватка некоторых видов сырья);
- научно -технические;
- культурные и мировоззренческие.

Эффективным инструментом для проведения анализа предприятия, касающегося окружающей среды служит SWOT-анализ.

Завершает главу «Описание компании и отрасли» формулировка *миссии и целей предприятия и определение стратегии бизнеса*.

Когда определены цели бизнес-плана, их нужно исследовать на предмет качества. В этом случае можно использовать систему правила SMART (Specific – конкретные; Measurable – измеряемые; Agreed upon – актуальные; Realistic – реальные; Trackable – которые отслеживаются).

Глава 2. Описание услуг и продуктов

В главе бизнес-плана «Характеристика услуг и продукции» представляется описание продукции (услуг) предприятия с точки зрения потребителя, производится их комплексная оценка.

С этой целью предлагается следующая информация:

- характеристики товаров (услуг);
- экономические показатели;
- сравнение с другими аналогичными товарами;
- патентная охрана;
- показатели экспорта и его возможности;
- основные направления совершенствования продукции;
- возможные ключевые факторы успеха.

При предложении характеристики продукции нужно очень четко определить:

- перечень основных видов продукции (ассортимент), полуфабрикаты, которые планируется производить, а также услуг, которые будут предлагаться населению;
- назначение произведенных товаров или услуг (указать цель производства конкретных видов с точки зрения удовлетворения конкретных потребностей потребителей, область использования - основные и вторичные, факторы привлекательности);
- потребительские характеристики (виды сырья, из которого производится продукция; масса «нетто», сроки хранения, вкусовые качества, эстетичный внешний вид, показатели качества (долговечность, простота, обеспечение безопасности), химический состав, наличие минеральных и других веществ);
- уникальность (ценность) товаров и услуг.

Данные могут быть представлены в таблицах (см. таблицы 1,2).

Таблица 1 - Сильные и слабые стороны продукта

Преимущества продукта		Недостатки товара	
Лучшее качество	Что ее обеспечивает (снижение цены, рост объемов, специальные характеристики)	Недостатки	Методы их преодоления

Таблица 2 - Экономические показатели

Тип продукта	Цена потребления				Производительность единицы продукции	
	Цена продажи	Доставка	Установка	Вместе	Себестоимость	Прибыль

Глава 3. Исследования и анализ рынка

Это один из самых важных этапов подготовки бизнес-планов, который должен ответить на вопрос: кто, почему, в каких количествах покупает и будут покупать продукты предприятия.

В этой главе должно быть показано, что продукция или услуги имеют рынок сбыта, а также возможность предприятия достичь успеха на этом рынке; необходимо показать расходы в связи с выходом на рынок и возможные риски.

Характеристики рынка:

- размер рынка (регион, мировой рынок);
- уровень и тенденции развития рынка;
- динамика цен на рынке за последние 5 лет;
- специфические особенности рынка, например, трудности доступа к операциям на рынке;
- независимые прогнозы развития рынка в будущем;
- предполагаемая часть рынка, которую займет продукция предприятия;
- планы для зарубежных рынков; экспортный потенциал;
- маркетинговые цели на рынке.
- определение типа рынка;
- определение конъюнктуры рынка;
- оценка конъюнктуры рынка;
- выбор целевых сегментов;
- позиционирование рынка;
- прогноз продаж.

При определении **типа рынка** необходимо дать его характеристику, то есть, указать *этап развития рынка* (тенденции роста или спада), *исторические и экономические причины для существования* рынка (регион и концентрация населения), *ограничения рынка* (экономические, правовые) и т.д.

При анализе рынка, осуществляется использование **сегментации**, указываются основные потребители и принципы их сегментации, отмечается, что привлекает типичного покупателя в данный сегмент, очерчивается круг наиболее привлекательных сегментов.

Оценка конъюнктуры рынка. Оценивается численность покупателей в каждом выделенном сегменте и определяется спрос. На основе этих данных осуществляется отбор наиболее выгодных для предприятия сегментов – целевых рынков.

Выбор целевых сегментов. На основе данных оценки конъюнктуры рынка осуществляется отбор наиболее выгодных для предприятия сегментов. Перспективными можно считать сегмент, в котором пребывает приблизительно 20% покупателей этого рынка, которые получают 80% товара, предлагаемого предприятием. Здесь же исследуется положение предприятия на рынке. Для первого года продаж в этом пункте указываются:

- основные потребители товаров приводятся данные о заказе товаров, контрактах, письменных обязательствах предприятия;
- потенциальные потребители, которые уже выразили заинтересованность в продукте;
- потенциальные потребители, которые не выразили пока интерес в продукте; объясняется, как предприятие намерено их завоевывать.

Позиционирования рынка. В бизнес-плане оцениваются действия по выведению товара на рынок и обеспечение ему конкурентоспособного положения в сегменте.

Позиционирование рынка может идти по одному из выбранных направлений:

- заполнение определенной ниши рынка;
- занятие места, близкого к позиции одного из конкурентов, т. е. конкурентное позиционирование.

Прогноз объёма продаж. Основываясь на оценке преимуществ, изготовленных предприятием товаров, определяют возможный объем продаж в натуральном и денежном выражении.

В бизнес-плане обязательным является представление основных показателей в прогнозируемых ценах, выраженных в денежных единицах, которые соответствуют покупательской способности каждого периода реализации проекта. Прогнозируемые цены включают прогнозируемый уровень инфляции.

Прогноз продаж рекомендуется отобразить в таблице (см. таблицу 3). При этом на первый год продаж прогнозируются поквартально, а в другие годы, ежегодно.

Таблица 3 - Прогноз продаж _____
(вид продукции)

Показатель	20__				20__	20__	20__	Общие продажи
	Кварталы							
	1	2	3	4				
Рынок А Реализованные товары. Общий объем продаж, тыс. руб.								
Рынок В Реализованные товары. Общий объем продаж, тыс. руб.								
Рынок С Реализованные товары. Общий объем продаж, тыс. руб.								
Общие продажи								

Для оценки положения предприятия на рынках для различных видов продукции, можно заполнить таблицу, которая отображает одновременно объем этого рынка и долю поставок предприятия на этом рынке (см. таблицу 4).

Таблица 4 - Характеристика участия предприятия на рынке продуктов

Название продукции	Объем производства	Поставлено на рынок	Общий объем поставок на рынок всеми гос. субъектами	Доля поставок на рынок предприятием, % к общему объему поставок

Глава 4. Конкуренция и конкурентное преимущество

Целью этой главы бизнес-плана является обоснование выбора тактики в конкуренции предприятия в условиях конкурентного рынка. Содержание главы основано в большей мере на исследовании деятельности конкурентов и сравнении ее с деятельностью предприятия – разработчика бизнес-плана.

Структура и содержание главы:

- анализ сильных и слабых сторон предприятия и основных конкурентов;
- оценка конкурентоспособности продукции и услуг;
- оценка конкурентоспособности предприятия.

Для оценки сильных и слабых сторон конкурентов и предприятия, можно использовать метод SWOT-анализа. Данные могут быть представлены в таблице (таблица 5).

Таблица 5 - Анализ сильных и слабых сторон конкурентов и свое собственное предпринимательство

Критерий	Конкурент 1		Конкурент 2		Конкурент 3	
	Преимущества	Недостатки	Преимущества	Недостатки	Преимущества	Недостатки

При определении конкурентоспособности предприятия следует использовать обобщенные оценки:

- метод суммы мест;
- метод бальной оценки;
- метод балльной оценки, с учетом коэффициента весомости факторов.

Конкурентное преимущество предприятия. В данном параграфе бизнес-плана формируется деловая (конкурентная) стратегия предприятия по каждой стратегической единице бизнеса.

В соответствии со стартовыми позициями может быть использована одна из следующих конкурентных стратегий: снижение себестоимости продукции, дифференциация продукции, сегментация рынка, внедрение инноваций, ориентация на потребности рынка.

Глава 5. Маркетинговый план

При разработке плана маркетинга необходимо обеспечить максимальную адаптацию производства к рыночным требованиям, активное влияние на рынок и потребителя, используя все доступные средства (качество, цена, обслуживание, реклама). Следует показать, что предприятие способно донести информацию о своем продукте к потребителю.

Структура главы может быть следующим:

- маркетинговая стратегия;
- товарная политика;
- ценовая политика;
- политика продаж;
- коммуникативная политика;
- бюджет маркетинга.

Маркетинговая стратегия. На основе результатов стратегического планирования деятельности предприятия, изложенных в предыдущих главах, в данной главе следует детализировать маркетинговую стратегию.

В этот параграф в систематизированной форме целесообразно представить стратегии, разработанные в рамках каждой составной маркетинга (продукт, цена, распределение и коммуникативная политика).

Товарная политика. Заранее сформулированный курс действий предприятия, что проводит (продвигает на рынок) конкретные виды товаров этого производства,

основанных как на долгосрочной (3-5 лет) стратегии развития этого производства, так и на текущих возможностях, которые возникают для него на рынке.

Бизнес-план показывает следующие основные направления товарной политики предприятия:

- ассортиментная политика;
- создание новых продуктов;
- стратегия предприятия в области качества продукции;
- определение стратегии дизайна;
- рыночная атрибутика товаров;

На презентации в бизнес-план ассортиментной политики проводятся:

- обоснование **широты** (общего количества ассортиментных товарных групп);
- **насыщенности** (общее число отдельных продуктов);
- **глубины** (вариантов предложений каждого отдельного продукта в рамках диапазона ассортиментной номенклатуры, ее структуры).

Данные ассортиментной политики можно свести в таблицу:

Таблица 6 - Ассортиментная политика предприятия

Ассортиментная группа	Наименование	Модель	Структура продукции %	Стадия жизненного цикла товара	Способ продолжения ЖЦ продукта	Стратегия сырьевых товаров

Ценовая политика. В бизнес-плане следует указать, каким образом будет формироваться цена товара, а также указать использовалась ли система скидок для обоснования цены стратегии и тактики предприятия.

Схема распределения товаров. Укажите, каким образом ваша компания будет распространять произведённый продукт или услугу. Основные методы сбыта представлены в таблице 7.

Таблица 7 - Схема распределения товаров

Каналы сбыта продукции	Количество	Реализация на предприятии	Эффективность каналов сбыта (преимущества и недостатки)
Со складов			
Через посредников			
Через магазины: Оптовая торговля в розничной торговле			
Заказ по почте			
Продажа компаний и организаций			
Заказ по телефону			
Другие способы			

При пересчёте методов стимулирования продаж желательно рассмотреть кредитование покупателей (продажи товаров в рассрочку), использование скидки при покупке товаров, постоянных клиентов, при покупке оптом и др.

Следует отметить, что и такие вопросы, как периодичность организации конференций, ярмарок, продаж-выставок, стимулирование труда дилеров и торговых агентов должны быть регламентированы и описаны.

Методы реализации и стимулирования продаж (продажи). В этой главе нужно описать методы осуществления (например, собственная торговая сеть, торговые представители, посредники), которые могут быть использованы как в ближайшее время, так и в долгосрочной перспективе. Также рекомендуется включить описание любых специальных требований для реализации продукции (например, необходимость холодильников и т. д.). Можно сделать сравнительный анализ эффективности различных методов реализации, включая специальную политику в отношении скидок, исключительных прав на распределение и т.д., по сравнению с тактикой конкурентов в этой области.

Далее характеризуют каналы реализации, которые будут использоваться. Указывается стоимость доставки как процент от цены. Если продукт будет продаваться на мировом рынке, рассказывается, как будет осуществляться реализация, в том числе ее путь, транспорт, страхование, кредитование, необходимые таможенные пошлины, и др.

Описывается способ выбора посредников и торговых представителей, если их используют, когда они начнут свою деятельность, складывают рост числа помесечного и ожидаемого объёма продаж каждого из них.

Если вы используете собственную торговую сеть, необходимо выявить ее структуру и указать заменит ли она торговых представителей, и, если да, когда и как это произойдет. Желательно показать, какой объём продаж будет приходиться до одного продавца в год и какие комиссионные или зарплату он получит; можно сравнить эти цифры с средними по отрасли.

Затем подготовить график продажи группы и сделать смету расходов на реализацию продукции.

Политика по послепродажному обслуживанию и предоставлению гарантий. Если предприятие будет предлагать товары, которые требуют послепродажного обслуживания, гарантий или обучения персонала или покупателя, необходимо оценить их значение для покупателя и описать способы решения проблемы.

Реклама. Рекламная кампания проводится для определённых и целиком конкретных целей. Рекламный бюджет должен уравнивать расходы на рекламные мероприятия и эффект от них.

Здесь необходимо ответить на самый важный вопрос: как привлечь внимание потенциальных потребителей вашей продукции? Производители оборудования должны рассказать о планах участия в торговых ярмарках и выставках, размещение рекламы в газетах и журналах, подготовка листовок и открыток.

Производители продукции должны указать, какой тип рекламной кампании является более подходящим для них. В каких ярмарках и выставках они собираются принимать участие и где размещать объявления и рекламные щиты. Следует

составить расписание рекламных кампаний и определить объем расходов на рекламу и продвижение товаров на рынке.

Расходы на рекламу лучше представлять в табличной форме (таблица 8).

Таблица 8 - Расходы на рекламу

Виды рекламы	Расходы в месяц
Радио	
Газета	
Телевизор	
Журналы	
Буклеты	
Щитовая реклама	
Выставка	
Другие	

Бюджет маркетинга. В этом параграфе бизнес-плана приводятся размеры расходов на маркетинг за три предыдущих года и запланированный период. После определения маркетингового бюджета стоит сделать его распределение по областям работы (таблица 9). Разбивка обычно осуществляется в той же пропорции, как и в предыдущем году. Если в базисном году такие расходы отсутствуют, мы можем предложить следующее распределение: 70% бюджетных средств выделить на рекламу, 25% - для мер по стимулированию продаж и 5% - на проведение маркетинговых исследований.

Таблица 9 - Бюджет маркетинга

Маркетинг мероприятия	Структура, %	Расходы
-----------------------	--------------	---------

Глава 6. План производства

Структура главы:

- производственные технологии;
- производственное кооперирование;
- контроль производственного процесса;
- система охраны окружающей среды;
- производственная программа;
- производственные мощности и их развитие;
- потребность в долгосрочных активах;
- потребность в оборотных средствах;
- прогноз расходов.

Технология производства. Указывает тип производства (единичное, серийное, массовое), методы его организации, структура производственного цикла, направление его деятельности. Определяется схема производственного процесса, может быть представлена схема грузопотока. Производится оценка существующих технологий в следующих областях:

- соответствие технологии современным требованиям;

- уровень автоматизации производственного процесса;
- обеспечение гибкости процесса, сокращение времени для корректировки;
- возможность быстро увеличить или уменьшить выход.

Указать основные направления совершенствования и развития технологии, предусмотренные бизнес-планом. Результаты могут быть представлены в таблице 10.

Таблица 10 - Направления совершенствования технологии производства

Технологический процесс	Наименование предприятия для совершенствования технологии производства	Траты времени, мин.	Уменьшение трудоёмкости изготовления изделий	Повышение продуктивности труда, %

Следует отметить, как предлагаемые изменения технологии скажутся на качестве продукции, уровне производственных затрат, цене изделия.

Производственное кооперирование. Если в производственном процессе предусматривается выполнение части операций субподрядчиками, то это особо указывается в бизнес-плане. Дается обоснование решения кооперирования, а также выбор конкретных партнеров, с точки зрения минимума затрат на производство, транспортировку, входной контроль, поставляющих субподрядчиком узлов и полуфабрикатов. При выборе партнеров учитывается их надежность, производственные, финансовые, кадровые возможности.

В бизнес-плане указывается наименование, место расположение и адреса фирм-субподрядчиков, виды и условия исполнения ими работ.

Программа производства. Прогноз объемов производства и реализации услуг осуществляется на основе сопоставления результатов маркетинговых исследований рынка сбыта с производственными возможностями компании. При этом он должен быть равен или превышать значение прогноза продаж. В последнем случае будет происходить накопление запасов готовой продукции.

Как правило, в бизнес-плане приводятся данные по объему выпуска каждого вида продукции в натуральном выражении и темпах их изменения за последние три года, а также планируемые значения этих показателей для следующих 3-5 лет. Прогнозирование объема производства в номенклатурном объеме проводится следующим образом: первый год, по кварталам (в случае необходимости – по месяцам), второй год – по полугодиям (или по кварталам), последующие годы - в целом за год.

В официальный бизнес-план включается оптимальный вариант с учетом данных главы «Потенциальные риски» и расчетов экономической эффективности проекта.

Производственные мощности и их развитие. В бизнес-плане оценивается соответствие производства продукции существующим производственным мощностям, приводятся данные о балансе производственных мощностей, как отчетные, так и прогнозируемые на ближайшие годы с учетом введения в действие новых мощностей, уменьшение их в результате выбытия. Тут же указываются

значения коэффициентов сменности работы оборудования и использования производственных мощностей.

Потребность в долгосрочных активах. В этом параграфе дается краткое описание существующих основных производственных фондов и нематериальных активов: состав, структура, стоимость некоторых видов собственности, технические характеристики, степень износа необходимости ремонта или реконструкции (таблица 11).

Таблица 11 - Состав, структура и износ основных производственных фондов

Группа основных производственных фондов	Стоимость на начало проекта, тыс. руб	Вес, %	Износ на начало проекта, тыс. руб	Остаточная стоимость, тыс. руб	Коэффициент износа

Отображаются проблемы, связанные с расширением, модернизацией или реконструкцией существующего производства или организации:

- наличие документации;
- присутствие подрядчиков, способной обеспечить в прогнозируемый срок проведение строительно-монтажных работ;
- стоимость и др.

На основе этого устанавливается потребность в дополнительном оборудовании и общей потребности в основных фондах и нематериальных активах (таблица 12). Расчет потребности в основных фондах осуществляется по типу основных фондов исходя из нормативов продуктивности (таблица 13).

Таблица 12 - Потребность в дополнительном оборудовании и других технических средствах

Наименование оборудования, технических средств	Тип или модель	Завод-производитель	Кол-во, шт.	Срок поставки	Стоимость оборудования, технических средств, тыс. руб

Таблица 13 - Потребность в основных фондах и нематериальных активах

Долгосрочные активы	20_	20_		20_	
	Наличные, тыс. руб.	Общая потребность, тыс. руб.	Прирост, %	Общая потребность, тыс. руб.	Прирост, %
1. Нематериальные активы					
2. Основные фонды					
2.1. Земля					
2.2. Здания, сооружения производственного назначения					
2.3. Рабочие машины и оборудование					
2.4. Производственный инвентарь					

Долгосрочные активы	20__	20__		20__	
	Наличные, тыс. руб.	Общая потребность, тыс. руб.	Прирост, %	Общая потребность, тыс. руб.	Прирост, %
2.5. Транспортные средства					
2.6. Другие					
Вместе:					

Потребность в оборотных средствах. В этом параграфе бизнес-плана подготовлен подробный расчет нормативов оборотных средств методом прямого счёта.

Подробный расчет потребности в оборотных средствах проводится для заново созданных предприятий, а также в случае необходимости коренного пересмотра существующих нормативов оборотных средств. Для действующих предприятий корректировка величины оборотных средств осуществляются в финансовой секции бизнес-плана на основе метода нормирования оборотных средств (на основе темпов роста объема производства и повышения эффективности использования оборотных средств), (таблица 14).

Прогноз расходов. Глава заканчивается расчётами затрат производства и себестоимости изготовленной продукции (к главе прилагается калькуляция продукции, которая выпускается и расчёты по всем статьям сметы затрат на производство). Потребность в материальных ресурсах может быть представлена в виде таблицы 15.

Таблица 14 - Планирование потребностей в оборотных средствах

Виды и наименование ресурсов	20__	20__	20__
1. Сырье и материалы			
2. Топливо			
3. Электричество			
4. Тара			
5. ПМБ			
6. Запасные части			
7. Незавершённое производство			
8. Товары на складе			
9. Другие			
Вместе:			

Таблица 15 - Потребность в материальных ресурсах

Наименование	Потребность в программе 20__	Поставщики
--------------	------------------------------	------------

вида материальных ресурсов	1 квартал		2 квартал		И т.д.	
	В натуральном выражении	Сумма, тыс. руб.	В натуральном выражении	Сумма, тыс. руб.		

В бизнес-плане отмечаются условия закупки материально-сырьевых и топливно-энергетических ресурсов, надежность поставщиков с точки зрения обеспечения номенклатуры, размера партий, условия и цены поставок, опыт работы с конкретными поставками. Обязательно указывается возможное лимитирование поставок ресурсов.

Таблица 16 - Потребность в средствах для оплаты работы

Категория работников			
Промышленные работники основного производства			
Вспомогательные рабочие			
Руководители, специалисты и сотрудники			

Таблица 17 - Смета расходов на производство

Статьи расходов	Величина показателя по периодам					
	20__				20__	
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 п/г	2 п/г
Материальные затраты						
Расходы по оплате труда						
Затраты на социальные нужды						
Амортизация основных средств						
Прочие расходы						
Общие элементарные расходы:						
Постоянные затраты						
Переменные затраты						
Примечание:						
1. Постоянные затраты включают амортизацию, аренду, проценты по кредиту, почасовая заработная плата работников, заработная плата и страхование административного производства единицы, административные расходы и др.						
2. Переменные затраты - это стоимость сырья, материалов, производство, топливо, электричество. Заработная плата производственных рабочих на сдельной схеме оплаты.						

Глава 7. Организационный план

Структура и содержание главы:

- Организационная форма бизнеса.
- Необходимость в персонале.
- Владельцы фирмы.
- Команда менеджеров и внешних консультантов.
- Организационная схема управления.

– Кадровая политика и стратегия.

Последовательность расположения секций зависит от разработчика и определяется целями бизнес-плана, но часто резюме начинается с описания основных организационных форм бизнеса. В общем виде в главе сообщается, что индивидуальная или коллективная форма бизнеса выбрана и затем должно быть обоснование причины, по которым выбрали один или другой вид формы.

Второй этап – описание менеджеров и владельцев бизнеса. Основное требование – ясное изложение позиций: кто, где, почему. В список людей, которые интересуют внешнего потребителя входят: учредители (родоначальники идеи проекта), активные инвесторы (которые инвестировали материальные или нематериальные активы в дело), ключевые фигуры менеджмента (без доли в бизнесе, т. е. работа по контракту, но решающе влияют на бизнес), консультанты. Краткая информация о них, как правило, отражают уровень квалификации и профессиональные достижения. В общем случае представление этой информации должно подкреплять заключение о профессиональном уровне менеджмента в компании.

Распределение прав собственности обычно показывается в таблице:

Таблица 18 - Владельцы

Фамилия, имя, отчество	Доля собственности в %

Отображение информации о потребностях фирмы в персонале в бизнес-плане для внешнего пользования происходит в табличной форме (таблица 19).

Таблица 19 - Потребность компании в персонале.

Категории работников	Основные требования (уровень квалификации, опыт и др.)	Необходимая численность, чел.	Уровень оплаты	Источники покрытия потребностей
Руководители				
Специалисты				
Технические исполнители				
Рабочие				
Вместе				

Организационная структура чаще всего приводится в форме схемы управления бизнесом, которая дает визуальное представление структуры компании (сколько подразделений и каких) и упорядоченности внутри компании. В бизнес-плане приводится организационная схема и её краткая характеристика. Конкретная форма схемы зависит от отраслевых особенностей, но в большинстве случаев встречается два основных типа организации управления: по продуктовому принципу и по функциональному. Иногда встречаются гибридные формы.

В параграфе организационного плана, который часто называют «Кадровая политика и стратегия», описываются фундаментальные подходы к вопросам подбора и расстановки кадров, их мотивация и стимулирование. Параграф не содержит подробности расчета и обоснования необходимости в кадрах, но описывает некую философию работы с кадрами и это отличается от аналогичного параграфа в производственном плане. Так, описание принципов отбора персонала позволяет увидеть структуру перспективных сотрудников, принципы размещения – формирования заинтересованности. Структура заработной платы, приведённая в этом параграфе, должна обозначать общую политику в области оплаты труда.

Организационная структура

В бизнес-плане стоит привести:

- производственно-технологическую структуру предприятия;
- функции основных отделов;
- состав дочерних компаний и их филиалов;
- организационную структуру управления;
- организацию координации и взаимодействия между службами и отделами компании;
- информацию о автоматизацию системы управления;
- оценку соответствия организационной структуры целям и стратегии компании.

В малом бизнесе организационную структуру рекомендуется формировать под определённую команду.

Ключевой управленческий персонал. При характеристике главных менеджеров и основного персонала, ответственных за реализацию бизнес-плана, стоит указать возраст, образование, срок работы в данной фирме, функциональные обязанности, опыт работы.

В бизнес-плане отмечается размер зарплаты и дополнительных поощрений ключевого управленческого персонала. Для руководителя указывается его часть в уставном капитале.

Персонал. Содержит информацию о необходимом количестве и структуре кадров, основанных на потребностях производства. В приложении может быть представлен расчет количества персонала, необходимого для качественного и эффективного производства (услуг).

Кадровая политика. Описывается проектированная система отбора при найме: экзамены, тесты, интервью, рекомендации и отзывы, установка испытательного срока с подведением итогов его прохождения, затраты на обучение работников.

Календарный план. Календарный план (деловое расписание) приводится для вновь созданных предприятий, а также при выполнении масштабных предпринимательских проектов и мероприятий на действующем предприятии. В нём указываются время и взаимосвязь главных событий, которые способствуют внедрению проекта и реализующих его цель.

Ключевыми событиями бизнес-проекта может быть: заказ сырья, завершение дизайна, организация первой выставки продукции, заказ компонентов, начало производства, получение первого заказа, первая продажа.

Юридическое сопровождение деятельности предприятия. Информация о регистрации, учредительных документах, права собственности, правовые ограничения, особенности налогообложения, патентной охраны.

Указываются государственные или местные нормативные акты, касающиеся деятельности предприятия, включая пропускной режим в запрещённых зонах, требования регистрации в органах власти. Речь идёт о конкретных условиях, которые ставятся к этому предприятию.

Глава 8. Финансовый план

В этой главе бизнес-плана обобщают все предыдущие материалы глав бизнес-плана и представляют их в виде финансовых формулировок и стоимостных показателей.

Глава объединяет два направления:

1. Результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия:

- финансовая отчетность предприятия;
- анализ финансово-экономического состояния предприятия

2. Планирование основных финансовых показателей:

- подготовка плановых документов;
- прогноз баланса активов и пассивов компании;
- прогноз прибыли и убытков;
- прогнозирование движения денежной наличности;
- финансовая оценка проекта;
- прогноз запаса финансовой прочности.
- результаты финансово-хозяйственной деятельности компании.

В главе «Финансовый план» или в приложении к бизнес-плану могут быть включены финансовые документы последнего отчетного периода. Форма финансовой отчетности желательно привести к требованиям международных стандартов.

Анализ финансово-экономического состояния компании осуществляется на основе технико-экономических и финансовых показателей компании за последние три года. В ходе анализа определяют форму экономического роста, тип финансовой стабильности, вероятность потенциального банкротства. Завершить анализ целесообразно определением комплексной рейтинговой оценки финансово-экономического состояния предприятия в динамике.

Планирование основных финансовых показателей. В бизнес-плане представляется прогноз основных форм финансовой отчетности, как правило, укрупнённо, соответственно требованиям международным стандартам, обязательно в прогнозных ценах, т.е. в ценах, выраженных в денежных единицах, которые отвечают покупательской способности каждого периода выполнения проекта.

На основе плановых форм финансовой отчетности осуществляется прогнозирование финансово-экономического состояния предприятия.

Параграф завершается определением критического объёма продаж, показателей рентабельности и финансовой прочности.

Финансово-экономические результаты деятельности предприятия. Если бизнес уже какое-то время функционирует, необходимо предоставить баланс и декларации о доходах, желательно за последние 3-4 года.

Главная задача оценки финансового состояния - выявить возможность предприятия оплачивать свои внутренние потребности и рассчитываться по своим обязательствам с внешними агентами. Результаты анализа позволяют заинтересованным лицам и организациям принять управленческие решения на основе оценки текущего финансового положения и деятельности предприятия за предыдущие годы.

Обобщающие показатели оценки финансового состояния характеризуют:

- ликвидность;
- вовлечение заемных средств;
- оборотность капитала;
- прибыльность.

Нормативы ликвидности:

1) Коэффициент покрытия = текущие активы/краткосрочные обязательства (рекомендуемый критерий); коэффициент быстрой ликвидности = (текущие активы – запасы)/краткосрочные обязательства)

2) Коэффициент абсолютной ликвидности (наличные + краткосрочные финансовые вложения) / краткосрочные обязательства

Собственный оборотный капитал = текущие активы - краткосрочные обязательства

Коэффициенты деловой активности:

1) Коэффициент оборачиваемости активов = выручка от реализации / среднегодовая стоимость активов;

2) Коэффициент оборачиваемости собственного капитала = выручка от реализации / среднегодовая стоимость собственного капитала;

3) Коэффициент оборачиваемости основных средств (фондоотдача) = выручка от реализации / среднегодовая стоимость основных средств;

4) Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов = себестоимость реализованной продукции / среднегодовая стоимость материально-производственных запасов;

5) Средний срок хранения материально-производственных запасов, дней = 360 / коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов;

6) Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности = выручка от реализации продукции / среднегодовая стоимость чистой дебиторской задолженности;

7) Средний срок оборота дебиторской задолженности, дней = 360 / коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности;

8) Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности = себестоимость реализованной продукции / среднегодовая стоимость кредиторской задолженности;

9) Средний срок оборота кредиторской задолженности, дн. = $360 / \text{коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности}$;

10) Продолжительность операционного цикла = средний срок хранения материально-производственных запасов + средний срок оборота дебиторской задолженности;

11) Продолжительность финансового цикла = продолжительность операционного цикла - средний срок оборота кредиторской задолженности.

Коэффициенты стабильности:

1) Коэффициент финансовой автономии = собственный капитал / общая сумма капитала;

2) Коэффициент финансовой зависимости = заемный капитал / общая сумма капитала (0,5);

3) Коэффициент финансового риска - плечо финансового рычага = заемный капитал / собственный капитал (0,8);

4) Коэффициент финансовой стабильности = собственный капитал / заемный капитал (1,25);

5) Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами = собственные оборотные средства / текущие активы (0,3);

6) Коэффициент маневренности собственных оборотных средств = собственные оборотные средства / собственный капитал (0,5).

Коэффициенты рыночной активности предприятия:

1) Доходность одной акции = чистая прибыль / число обыкновенных акций в обращении;

2) Соотношение рыночной цены акции и прибыли на одну акцию = рыночная стоимость акции / чистая прибыль на одну акцию;

3) Норма дивиденда на одну акцию = дивиденд на одну акцию / рыночная стоимость одной акции;

4) Доля выплаченных дивидендов = сумма выплаченных дивидендов / чистая прибыль.

Для предприятия, имеющего неустойчивое финансовое положение, следует оценить вероятность его потенциального банкротства. Для этого можно использовать два основных подхода:

– многофакторная модель Э.Альтмана;

– прогнозирование показателей платежеспособности.

Модель Альтмана: это многофакторная модель, позволяющая вычислить интегральный показатель вероятности потенциального банкротства фирмы, так называемые «Счет-Z-счет», отражающий ее финансовую стабильность:

K1 = Собственные оборотные средства / сумма всех активов;

K2 = нераспределенная прибыль / сумма всех активов;

K3 = рыночная стоимость обыкновенных и привилегированных акций / объем заемных средств;

K4 = валовая прибыль / сумма всех активов;

K5 = чистая выручка от реализации продукции / сумма всех активов.

В зависимости от величины показателя «Счет-Z-счета», определяется вероятность банкротства фирмы:

- до 1,8 - очень высокая;
- 1,81 - 2,7 - высокая;
- 2,71 - 3,0 - возможная;
- более 3,0 - очень низкая.

По этой модели спрогнозировать банкротство на один год можно с точностью до 90%, на два - до 70%, на три - 50%. В настоящее время разработана и широко используется компьютерная версия модели Альтмана.

Финансовый план - это наиболее регламентированная часть при разработке бизнес-плана. Главная задача - обобщить все представленное в предыдущих частях бизнес-плана и дать денежную оценку настоящего и будущего состояния предприятия.

Проведение стратегии в жизнь зависит от планирования и использования разработанных планов как инструмента контроля за деятельностью предприятия. Контроль предполагает учет данных для сравнения с плановыми величинами.

Выделяют чаще всего пять контрольных документов-таблиц:

- прогноз продаж;
- прогноз прибылей и убытков (доходов и расходов, финансовых результатов);
- баланс предприятия (прогнозный),
- прогноз движения денежных средств;
- финансовые коэффициенты.

Эти документы образуют костяк мероприятий по планированию. Анализ точки безубыточности приводится в том случае, если он не сделан в других главах.

Основные формы представления информации. Обязательным элементом финансового плана является использование примечаний к таблицам. Содержание этих примечаний - объяснение в таблицы по тем предположений, которые были сделаны в ходе прогноза. Основные требования к предположениям: наличие прямой связи с другими главами бизнес-плана, разумность (допустимость) цифр, приводящие к выводам, несмотря на субъективный характер прогноза. Учет основных значимых факторов для составления прогнозов предполагает рассмотрение нескольких составляющих **на уровне отрасли:**

- направления развития отрасли в прошлом (рост, снижение, стагнация);
- сложившиеся тенденции (темпы роста и прироста) существующие прогнозы на будущее (сторонних организаций, экспертов);
- прогнозы с учетом действия важных для этой отрасли событий и явлений.

На уровне компании:

- сложившиеся тенденции в прошлом по каждой составляющей доходов и расходов (темпы роста и прироста);
- имеющиеся планы (расчета) по изменению составляющих доходов и расходов;
- прогнозы объемов продаж - основа большей части финансового планирования.

Сначала все товары и услуги разбиваются на несколько групп, и делается три варианта прогноза:

- лучший (оптимистический, максимальный);
- плохой (пессимистический, минимальный);
- наиболее вероятный (реалистический);

Прогноз оформляется в виде таблицы (таблица 20). Основой прогноза является маркетинг-план и производственный план, точнее это результаты согласования этих глав.

Таблица 20 - Прогноз объема реализации (продажи)

Виды продукции	Объемы продаж в натуральном и денежном выражении		
	Минимальный	Максимальный	Реалистический
Продукт 1			
Продукт 2			
Всего			

Далее нужно перейти к представлению как минимум одного варианта прогноза с пояснениями и примечаниями. Другие варианты можно представить в приложении. Расчеты и обоснования выбранного варианта объема продаж приводятся в табличной форме (таблица 21).

Для первого года прогноза принято представление величин ежемесячно, во второй год – поквартально; в третьем и далее годам - одной цифрой. Минимальный горизонт планирования в целом для бизнес-плана для внешнего пользования - три года.

Таблица 21 - Прогноз продаж для одного из параметров

Показатели	Период 1	Период 2	Период 3
Количество товаров, Шт.			
Цена единицы продукции, руб.			
Объем продаж, руб.			

Прогнозирование прибылей и убытков. Основой этого прогноза является предварительный документ (прогноз продаж), а также результаты анализа состояния предприятия и планы по изменению в маркетинге, производстве и организации производства, которые влияют на показатели этой формы. Перечень показателей, рекомендуемых к использованию, в этой форме не случаен. Представленный образец содержит минимальный набор показателей, необходимый для анализа прогноза, с точки зрения обоснованности. При необходимости перечень статей может быть расширен. Это имеет смысл делать в тех случаях, когда отдельных составляющих комплексных статей играют важную роль в характеристике конкурентных преимуществ конкретного бизнеса (например, составляющие

себестоимости могут быть детализированы). Однако, стоит помнить, что в бизнес-планах для внешнего пользования важно обеспечить простоту и лаконичность.

Образец формы о прибылях и убытках (доходы и расходы) представлен в таблице 22.

Таблица должна обязательно содержать объяснение предположениям, лежащие в основе прогноза.

Таблица 22 - Прогноз доходов и расходов, с использованием единиц.

Периоды	1	2	3	4	5
Выручка от продажи					
Налоги в цену					
Чистый доход					
Стоимость продаж					
Административные расходы					
Прочие операционные доходы/расходы					
Амортизация					
Операционная прибыль					
Прочие поступления					
Прибыль до налогообложения					
Налоги на доходы					
Чистая прибыль					

Прогнозный баланс. Реальные формы бухгалтерской отчетности редко приводятся в бизнес-планах. Формы баланса, приводят в бизнес-планах, чаще всего бывают агрегированными, то есть укрупненными. Степень детализации зависит от целей составления бизнес-плана. Кроме этого, в бизнес-планах для внешнего пользования информация, представляющая в балансах, должна приближаться к международным стандартам, и поэтому первичные материалы необходимо трансформировать в соответствии с этими требованиями (таблица 23).

Таблица 23 - Прогнозируемый остаток (тыс.руб.)

Производительность и периодов. Прогнозирование	История бизнеса			Прогноз				
АКТИВ								
Текущие активы								
Фонды								
Дебиторская задолженность								
Векселя к получению								
Кадастры								
Другие								
Общие текущие активы								
Долгосрочные активы								
Всего активов								
ПАССИВ								
Текущие обязательства								
Кредиторская задолженность								
Оплата счетов								

Другие								
Краткосрочные кредиты								
Итого текущих обязательств								
Долгосрочные обязательства								
Всего пассивный								
Собственный капитал								
Всего баланс								

Прогноз движения денежных средств. Формат представления этого прогнозного документа также зависит от особенностей бизнеса и вида бизнес-плана (таблица 24). В бизнес-плане для внешнего пользования можно предлагать агрегированные формы (таблица 25). Основное условие - возможность увидеть и понять объемы и структуру потоков.

Таблица 24 - Прогноз движения денежных средств

Средства для деятельности	Величина, тыс. руб
Основная деятельность	
1. Выручка от реализации продукции	
2. НДС, акциз и другие налоги в цену	
3. Чистый доход	
4. Стоимость продаж (включая коммерческие расходы)	
5. Доходы от других видов деятельности	
6. Расходы других видов деятельности	
7. Прибыль до налогообложения	
8. Налоги	
9. Чистый доход	
10. Амортизация	
Всего поступлений	
Инвестиционная деятельность	
1. Выручка от продажи основных активов (продажа основных средств)	
2. Доходы от продажи инвестиций	
3. Выпуск новых акций	
4. Получение новых займов (кредитов)	
Поток денег в результате инвестиций	
Финансовая деятельность	
1. Приобретение основных средств	
2. Выплата дивидендов	
3. Погашение займов (кредитов)	
Поток денег в результате финансирования	
Изменение (увеличение/уменьшение) работы	
Акции	
Дебиторская задолженность	
Кредиторская задолженность	
Движение ликвидности:	
Изменение (увеличение/уменьшение) средств	
Краткосрочные инвестиции	

Таблица 25 - Агрегированная форма прогнозного баланса

(Проектно-балансовая ведомость)

Актив	Годы				Пассивный	Годы			
	0-й	1-й	Вторая						
1. Основные средства и другие внеоборотные активы					1. Источники Текущие средства				
2. Резервы и расходы									
3. Средства, расчеты и прочие активы					2. Платежи и прочие обязательства, в том числе: краткосрочная задолженность				
4. Убытки: -предыдущие годы; -в отчетный период									
Вместе актив					Вместе пассив				

Основное различие между этими двумя документами заключается в том, что схема производственных потоков предусматривает наглядное изображение потоков сырья, материалов, энергии и необходимость обслуживания, а технологическая схема призвана показывать принципиальную последовательность операций при обработке сырья в готовый продукт. На практике, в зависимости от особенностей бизнеса, возможно приведение некоторого смешанного варианта.

Глава 9. Финансовая стратегия

Целью главы бизнес-плана «Финансовая стратегия» является составление плана получения использования инвестиций, а также определение эффективности предполагаемого проекта.

При изложении финансовой стратегии в бизнес-план включается следующая информация:

- потребность в инвестициях и источники их финансирования;
- оценка эффективности проекта в целом;
- оценка эффективности участия в проекте;
- анализ чувствительности проекта;
- портфельные инвестиции.

Потребность в инвестициях и источники их финансирования. Осуществляется расчет потребности в материальных, финансовых и нематериальных инвестициях и обосновывается источников их финансирования с учетом особенностей проекта, уровня риска и других факторов; представляются данные о предполагаемых условия финансирования.

Оценка эффективности проекта в целом. Определяется коммерческая эффективность бизнес-проекта. Для крупномасштабных проектов, отражающих интересы города, региона, страны, целесообразно оценивать общественную (социально-экономическую) эффективность проекта.

Оценка эффективности участия в проекте. В бизнес-плане может рассчитываться эффективность для отдельных участников бизнес-проекта с учетом их вклада в проект. Эффективность участия в проекте определяется с целью выявления степени заинтересованности в нем всех его участников и, в связи с этим,

возможности эффективной его практической реализации. По требованию органов государственного и / или регионального управления в бизнес-плане оценивается бюджетная эффективность.

Анализ чувствительности проекта. Анализ чувствительности - это метод изучения эффекта изменений интегральных показателей эффективности проекта в связи с изменениями ключевых параметров проекта - расходов на исследования и разработки, строительных издержек, размеров рынка, цены, издержек производства, расходов на рекламу и сбыт и т.п.

Задача значительно упрощается при использовании специальных компьютерных программ для разработки финансовой части бизнес-плана. Проведение расчетов вручную, как правило, ограничивается анализом чувствительности чистого дисконтированного дохода, NPV проекта при небольшом числе ключевых параметров проекта.

Глава 10. Риски и страхование

Структура и содержание главы:

- анализ рисков. Оценка риска проекта.
- потери от риска. Тип области риска проекта.
- организационные мероприятия по профилактике и нейтрализации рисков.
- программа страхования рисков.

Анализ рисков. Оценка риска проекта. На этапе анализа рисков определяются причины, факторы и потенциальные области риска, выделяются конкретные риски проекта (производственные; коммерческие, финансовые, риски, связанные с форс-мажорными обстоятельствами). Далее производится количественный анализ риска, связанный с оценкой степени риска как в отношении отдельных рисков, так и проекта в целом. Количественный анализ позволяет выделить наиболее существенные риски проекта и оценить риск проекта в целом.

Потери от риска. Тип области риска проекта. Для наиболее значимых рисков в бизнес-плане определяются возможные потери от риска (материальные, трудовые, финансовые, потери времени, специальные виды потерь). По результатам оценки потерь от рисков представляется характеристика типа области риска деятельности предприятия при реализации проекта (безрисковая область, область минимального риска, область повышенного риска, область критического риска, область недопустимого (катастрофического) риска).

Организационные меры по профилактике и нейтрализации рисков. Для наиболее значимых рисков проекта подробно рассматриваются методы компенсации и снижения риска, т.е. предотвращение неблагоприятных событий или ослабление их негативного эффекта (диверсификация, страхование, лимитирование, самострахование, распределение риска).

Программа страхования рисков. Если в качестве меры снижения рисков предусмотрено страхование, подробно составляют программу страхования рисков. В данной главе бизнес-плана приводится таблица страхования рисков и необходимые пояснения к ней. В приложении к бизнес-плану могут быть помещены копии страховых полисов. Целесообразно составить следующую таблицу (таблица 26).

Таблица 26 - Страхование рисков

Виды договоров «О страховании»	Страховые Организации	Положения и условия контракт	Сумма контракта	Страховой взнос		
				20__	20__	20__
Страхование имущества						
Страхование автотранспортных средств Инструменты						
Страхование не кредиты						
Итого:						

Список использованных источников должен содержать все источники информации, на которые есть ссылки в тексте: перечень нормативно-правовых актов, научных трудов, специализированной литературы и других источников, представленные в алфавитном порядке по нарастающей нумерации.

Приложения содержат вспомогательные материалы (формы годовой бухгалтерской отчетности, промежуточные расчеты, таблицы, тексты документов, анкеты, схемы и т. п.), которые по каким-либо причинам не могут быть включены в основную часть.

На приложения в обязательном порядке должны быть сделаны ссылки в тексте.

Порядок и сроки представления курсовой работы

К выполнению курсовой работы следует подходить творчески. Качество работы оценивается, прежде всего, по тому, насколько самостоятельно, правильно и полно обучающимся раскрыто содержание темы, описаны, проанализированы и решены проблемные ситуации, а также по результатам публичной ее защиты.

Курсовая работа выполняется в сроки, установленные учебным планом, и представляется на проверку на кафедру не позднее 10 дней до дня защиты. В результате проверки преподаватель кафедры дает общую оценку работы по трем вариантам:

- «к защите» (если нет замечаний преподавателя);
- «к защите после доработки» (в этом случае преподаватель указывает замечания по курсовой работе, а обучающийся в соответствии с замечаниями вносит незначительные исправления и допускается к защите работы);
- «на доработку» (в этом случае обучающийся согласно замечаниям преподавателя основательно дорабатывает свой вариант и сдает курсовую работу на повторную проверку на кафедру).

Публичная защита курсовой работы осуществляется в присутствии комиссии (из числа ППС кафедры, включая руководителя) и обучающихся группы. Она предполагает краткое изложение обучающимся содержания работы (доклад), а также ответы на возникшие у присутствующих вопросы по сути курсовой работы

(дискуссия).

Результат защиты курсовой работы оценивается оценкой «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» на основании:

- представленной к защите работы,
- доклада обучающегося,
- отзыва руководителя,
- дискуссии.

Оценку «отлично» получают те работы, в которых содержатся элементы научного творчества, делаются самостоятельные выводы, даются аргументированная критика и самостоятельный анализ фактического материала на основе глубоких знаний экономической литературы по данной теме, полностью отсутствуют грамматические и стилистические ошибки.

Оценка «хорошо» ставится тогда, когда в работе полно и всесторонне освещаются вопросы темы, но нет должной степени творчества.

Оценку «удовлетворительно» обучающийся получает в случае, когда не может ответить на замечания рецензента, не в состоянии дать объяснения выводам и теоретическим положениям данной работы.

Работы, оцененные по результатам защиты на «неудовлетворительно», рекомендуются к повторной защите после дополнительного осмысливания вопросов и проблем, затронутых в курсовой работе.

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Методические рекомендации по изучению тем

Тема 1-2 раскрывают теоретические основы и базовые понятия категорий «планирование», «инвестиционный проект» и «бизнес-моделирование». Отражаются этапы разработки инвестиционных проектов.

Темы 3-4. связаны с маркетинговыми и стратегическими инструментами анализа внешней и внутренней среды организации

Темы 5-6 отражает методики проведения оценки эффективности инвестиционных проектов, методы их финансирования. Данные методики необходимы для решения типовых задач.

Методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа обучающихся (СРО) направлена на закрепление и углубление освоенного учебного материала, развитие практических умений и навыков.

Виды СРО:

- самостоятельное изучение тем;
- самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий);
- подготовка к практическим занятиям;
- подготовка к тестированию;
- подготовка к итоговому контролю.

В ходе изучения дисциплины предусмотрено выполнение самостоятельной работы в следующих формах:

1. Аудиторная самостоятельная работа (на лекциях, на практических занятиях);

2. Внеаудиторная самостоятельная работа.

К аудиторной самостоятельной работе на лекциях относится:

- написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; пометить важные мысли, выделять ключевые термины;

- проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием дефиниций и толкований в тетрадь;

- обозначение вопросов, терминов, материала, который вызывает трудности; пометить их и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе, если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии.

К аудиторной самостоятельной работе на практических занятиях (семинарах) относится:

- проработка рабочей программы, уделяя особое внимание целям и задачам структуре и содержанию дисциплины;

- конспектирование источников;

- работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, решение казусов (задач) по соответствующей теме.

2. Внеаудиторная самостоятельная работа включает такие формы, как:

Внеаудиторная самостоятельная работа выполняется обучающимся по заданию преподавателя, но без его непосредственного участия.

- изучение программного материала дисциплины (работа с учебниками и конспектом лекции);

- изучение рекомендуемой литературы;

- работа с электронными информационными ресурсами и ресурсами Internet;

- составление плана и тезисов ответа на практическом занятии (семинаре);

- выполнение тестовых заданий;

- подготовка докладов/рефератов;

- подготовка курсовой работы;

- подготовка к аттестации.

Контроль за самостоятельной работой студентов проходит на семинарских занятиях в формах, предусмотренных планом самостоятельной работы.

Методические рекомендации к самостоятельному изучению тем.

Самостоятельное изучение тем – это вид учебной деятельности, выполняемый учащимся без непосредственного контакта с преподавателем через специальные учебные материалы, предусматривающее прежде всего индивидуальную работу учащихся в соответствии с установкой учебника, программы обучения.

Целью самостоятельного изучения тем является овладение фундаментальными знаниями, опытом творческой, исследовательской работы,

проектировочными навыками.

Содержание внеаудиторной самостоятельной работы определяется в соответствии с видами организации самостоятельной (внеаудиторной) работы. В практике самостоятельного изучения тем можно выделить следующие задачи:

- **овладение знаниями:** чтение текста (учебника, дополнительной литературы); составление плана текста; графическое изображение структуры текста; конспектирование текста; выписки из текста; работа со словарями и справочниками; ознакомление с нормативными документами; анализ содержания Интернет-ресурсов и др.;

- **закрепление и систематизация знаний:** составление плана и тезисов ответа; составление таблиц для систематизации учебного материала; ответы на контрольные вопросы; решение задач или упражнений.

В качестве форм и методов контроля самостоятельного изучения тем могут быть использованы фронтальные опросы на практических занятиях (семинарах), тестирование, зачеты, контрольные работы и др.