

Документ подписан простой электронной подписью.
Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: И.о. ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 09.07.2025 16:12:24

Уникальный программный ключ:

2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»

Институт Институт менеджмента
Кафедра Прикладного менеджмента

УТВЕРЖДЕНО

Ученым советом Университета
(протокол № 10 от 22 мая 2025 г.)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Наименование дисциплины	Б1.О.28 Бизнес-планирование
Основная профессиональная образовательная программа	43.03.01 Сервис программа Логистика в бизнесе

Квалификация (степень) выпускника Бакалавр

Самара 2025

Содержание (рабочая программа)

Стр.

- 1 Место дисциплины в структуре ОП
- 2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
- 3 Объем и виды учебной работы
- 4 Содержание дисциплины
- 5 Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины
- 6 Фонд оценочных средств по дисциплине

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Бизнес-планирование входит в обязательную часть блока Б1.Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Маркетинг, Экономическая теория, Экономика организации, Предпринимательское дело, Финансовая и налоговая система РФ, Основы учета и финансовой отчетности, Основы финансовых расчетов, Эконометрика, Основы финансового и экономического анализа

Последующие дисциплины по связям компетенций: Инвестиционный анализ

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Бизнес-планирование в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Общепрофессиональные компетенции (ОПК):

ОПК-4 – способен осуществлять исследование рынка, организовывать продажи и продвижение сервисных продуктов.

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ОПК-4.1: Знать:	ОПК-4.2: Уметь:	ОПК-4.3: Владеть (иметь навыки):
ОПК-4	методы, процесс и способы организации исследования рынка, технологии организации продаж и продвижения сервисных продуктов	осуществлять исследование рынка, организовывать эффективные продажи и продвижение сервисных продуктов	навыками планирования и проведения исследований рынка, организации эффективных продаж и продвижения сервисных продуктов

ОПК-5 – способен принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности.

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ОПК-5.1: Знать:	ОПК-5.2: Уметь:	ОПК-5.3: Владеть (иметь навыки):
ОПК-5	виды и методы принятия экономически обоснованных решений, которые обеспечивают экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности	принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности	навыками разработки и внедрения экономически обоснованных решений, обеспечивающих экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности

3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

Очная форма обучения

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 5
Контактная работа, в том числе:	74.3/2.06
Занятия лекционного типа	36/1
Занятия семинарского типа	36/1
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.3/0.01
Групповая контактная работа (ГКР)	2/0.06
Самостоятельная работа:	35.7/0.99
Промежуточная аттестация	34/0.94
Вид промежуточной аттестации:	
Экзамен	Экз
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	144
Зачетные единицы	4

заочная форма

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 6
Контактная работа, в том числе:	6.3/0.18
Занятия лекционного типа	2/0.06
Занятия семинарского типа	2/0.06
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.3/0.01
Групповая контактная работа (ГКР)	2/0.06
Самостоятельная работа:	103.7/2.88
Промежуточная аттестация	34/0.94
Вид промежуточной аттестации:	
Экзамен	Экз
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	144
Зачетные единицы	4

4. Содержание дисциплины

4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:

Тематический план дисциплины Бизнес-планирование представлен в таблице.

Разделы, темы дисциплины и виды занятий

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые ре- зультаты обучения в соотношении с результатами обу- чения по образо- вательной про- грамме
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР	ГКР		
			Практич. занятия				
1.	Раздел 1. Теоретические ос- новы бизнес-планирование.	18	18	0.1	1	15.7	ОПК-4.1, ОПК-4.2, ОПК-4.3, ОПК-5.1, ОПК-5.2, ОПК-5.3
2.	Раздел 2. Методические ос- новы бизнес-планирования.	18	18	0.2	1	20	ОПК-4.1, ОПК-4.2, ОПК-4.3, ОПК-5.1,

							ОПК-5.2, ОПК-5.3
	Контроль	34					
	Итого	36	36	0.3	2	35.7	

заочная форма

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые ре- зультаты обучения в соотношении с результатами обу- чения по образо- вательной про- грамме
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР	ГКР		
			Практич. занятия				
1.	Раздел 1. Теоретические ос- новы бизнес-планирование.	1	1	0.1	1	50	ОПК-4.1, ОПК-4.2, ОПК-4.3, ОПК-5.1, ОПК-5.2, ОПК-5.3
2.	Раздел 2. Методические ос- новы бизнес-планирования.	1	1	0.2	1	53.7	ОПК-4.1, ОПК-4.2, ОПК-4.3, ОПК-5.1, ОПК-5.2, ОПК-5.3
	Контроль	34					
	Итого	2	2	0.3	2	103.7	

4.2 Содержание разделов и тем

4.2.1 Контактная работа

Тематика занятий лекционного типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия лекционного типа*	Тематика занятия лекционного типа
1.	Раздел 1. Теоретические основы биз- нес-планирование.	лекция	Введение в бизнес-планирование. Цели и задачи бизнес-планирования. Значение и функции бизнес-плана.
		лекция	Горизонты планирования. Принципы планирования. Основные разделы биз- нес-плана. Правила оформления и по- следовательность написания.
		лекция	Аналитический этап биз- нес-планирования. Алгоритм проведения и инструменты стратегического анализа.
		лекция	Анализ рынка и конкуренции. Оценка ёмкости рынка и доли компании. Анализ конкурентной среды и конку- рентов.
		лекция	Маркетинговый план. Маркетинговый микс. УТП продукта.
		лекция	Виды и принципы проведения марке- тинговых исследований. Внешний и внутренний маркетинг.
		лекция	Сегментирование рынка. Рыночные сегменты. Принципы анализа целевой аудитории.
		лекция	Организационно-правовые формы биз- неса. Формы налогообложения.
		лекция	Бизнес-процессы и бизнес-проекты. По- нятие Стартапа. Проверка гипотез. Принципы формирования команды про- екта.

2.	Раздел 2. Методические основы бизнес-планирования.	лекция	Бизнес-моделирование. Виды бизнес-моделей. Алгоритм проектирования бизнес-модели.
		лекция	Формирование маркетинговой стратегии. Позиционирование и стратегия продвижения. Каналы сбыта и продвижение продукции.
		лекция	Производственная программа и ресурсы. Организация производства и производственные мощности. Сырье, оборудование и трудовые ресурсы.
		лекция	Организационный план. Организационная структура и штатное расписание. Правовые аспекты и регистрация бизнеса. Поиск, найм, обучение, адаптация персонала.
		лекция	Финансовый план. Доходы и расходы компании. Бюджетирование и прогнозирование финансовых показателей.
		лекция	Оценка рисков и страхование. Идентификация и анализ рисков. Страхование рисков и минимизация потерь.
		лекция	Экономическая эффективность проекта. Методы оценки эффективности (NPV, IRR, PP). Анализ чувствительности и стресс-тестирование.
		лекция	Автоматизация и интеллектуализация бизнес-планирования. Использование специализированных программ и сервисов. Онлайн-ресурсы и приложения для бизнес-планирования.
		лекция	Презентация и защита бизнес-плана. Подготовительные этапы и техника публичных выступлений. Часто задаваемые вопросы инвесторам и заказчикам.

*лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях, обучающимся.

Тематика занятий семинарского типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия семинарского типа**	Тематика занятия семинарского типа
1.	Раздел 1. Теоретические основы бизнес-планирования.	практическое занятие	Планировать или не планировать в мире неопределенности и непредсказуемости. SPOD, VUCA, SHIVA, TRACI, BANI миры. Как меняются инструменты планирования.
		практическое занятие	Типы бизнес-планов. Основные разделы бизнес-плана по UNIDO.
		практическое занятие	Инструменты стратегического анализа.
		практическое занятие	Анализ рынка и конкуренции.
		практическое занятие	Как найти и сформулировать УТП продукта.
		практическое занятие	Принципы и инструменты проведения маркетинговых исследований.

		практическое занятие	Анализ целевой аудитории. Типы ЦА.
		практическое занятие	Выбор ОПФ и формы налогообложения.
		практическое занятие	Проверка гипотез. HADI-цикл.
2.	Раздел 2. Методические основы бизнес-планирования.	практическое занятие	Алгоритм проектирования бизнес-модели. CANVA, GRID.
		практическое занятие	Миссия и целеполагание.
		практическое занятие	Планирование производства.
		практическое занятие	Современные инструменты эффективного поиска, найма и адаптации персонала.
		практическое занятие	Постоянные и переменные расходы. Прогноз доходов. Расчет ТБУ. Юнит-экономика.
		практическое занятие	Алгоритм анализа и оценки рисков.
		практическое занятие	Расчет экономической эффективности проекта. Методы оценки эффективности (NPV, IRR, PP). Принципы принятия решения.
		практическое занятие	Специализированные программы, ресурсы и сервисы для планирования и ведения бизнеса.
		практическое занятие	Техника публичного выступления при презентации бизнес-плана в зависимости от целевой аудитории.

** семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия

Иная контактная работа

При проведении учебных занятий СГЭУ обеспечивает развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Формы и методы проведения иной контактной работы приведены в Методических указаниях по основной профессиональной образовательной программе.

4.2.2 Самостоятельная работа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид самостоятельной работы ***
1.	Раздел 1. Теоретические основы бизнес-планирования.	- подготовка доклада
2.	Раздел 2. Методические основы бизнес-планирования.	- подготовка доклада

*** самостоятельная работа в семестре, написание курсовых работ, докладов, выполнение контрольных работ

5. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

5.1 Литература:

Основная литература

1. Сергеев, А. А. Бизнес-планирование: учебник и практикум для вузов / А. А. Сергеев. — 5-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 435 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-20234-2. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/561734>

Дополнительная литература

1. Купцова, Е. В. Бизнес-планирование: учебник и практикум для вузов / Е. В. Купцова ; ответственный редактор А. А. Степанов. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 435 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8377-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/560505>.
2. Лопарева, А. М. Бизнес-планирование: учебник для вузов / А. М. Лопарева. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 272 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08683-6. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/566065>.

5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения

1. Astra Linux Special Edition «Смоленск», «Орел»; РедОС ; ОС "Альт Рабочая станция" 10; ОС "Альт Образование" 10
2. МойОфис Стандартный 2, МойОфис Образование, Р7-Офис Профессиональный, МойОфис Стандартный 3, МойОфис Профессиональный 3

5.3 Современные профессиональные базы данных, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия» - <http://www.gov.ru/>)
2. Государственная система правовой информации «Официальный интернет-портал правовой информации» (<http://pravo.gov.ru/>)
3. Профессиональная база данных «Финансово-экономические показатели Российской Федерации» (Официальный сайт Министерства финансов РФ - <https://www.minfin.ru/ru/>)
4. Профессиональная база данных «Официальная статистика» (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru/>)

5.4. Информационно-справочные системы, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Справочно-правовая система «Консультант Плюс»
2. Справочно-правовая система «ГАРАНТ-Максимум»

5.5. Специальные помещения

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС

	СГЭУ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования

6. Фонд оценочных средств по дисциплине Бизнес-планирование:

6.1. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля	Отметить нужное знаком « + »
Текущий контроль	Оценка докладов	+
	Устный/письменный опрос	
	Тестирование	
	Практические задачи	+
Промежуточный контроль	Экзамен	+

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной программе высшего образования; Положением о балльно-рейтинговой системе оценки успеваемости обучающихся по основным образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования «Самарский государственный экономический университет».

6.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Общепрофессиональные компетенции (ОПК):

ОПК-4 – способен осуществлять исследование рынка, организовывать продажи и продвижение сервисных продуктов.

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ОПК-4.1: Знать:	ОПК-4.2: Уметь:	ОПК-4.3: Владеть (иметь навыки):
	методы, процесс и способы организации исследования рынка, технологии организации продаж и продвижения сервисных продуктов	осуществлять исследование рынка, организовывать эффективные продажи и продвижение сервисных продуктов	навыками планирования и проведения исследований рынка, организации эффективных продаж и продвижения сервисных продуктов
Пороговый	- основные понятия и термины в маркетинге и продвижении продуктов (товаров, услуг); - способы сбора первич-	- выполнять простейший анализ конкурентов и конъюнктуру рынка; - участвовать в проведении элементарных мар-	- начальными навыками анализа рынка и разработки планов действий по продвижению; - базовым инструмента-

	ной информации о рынке и потребителях (опросы, фокус-группы, интервью); - краткое представление о принципах сегментирования рынка и целевого маркетинга.	кетинговых исследований; - формулировать базовый перечень рекламных материалов и инструментов продвижения продукта - готовить несложные материалы для продвижения продукта (тексты объявлений, плакаты, брошюры).	рием и технологиями сбора данных о потребительском поведении; - умение составлять простые рекламные объявления и буклеты.
Стандартный (в дополнение к пороговому)	- инструменты сегментации рынка и принципы таргетированного маркетинга; - методы оценки емкости рынка и спроса на товары и услуги; - важнейшие средства и каналы продвижения (PR, реклама, социальные сети, e-mail рассылки, контент-маркетинг); - принципы разработки эффективной рекламной кампании.	- планировать и организовывать сбор вторичной и первичной информации о рынке; - провести качественный анализ покупателей и составить портрет идеального клиента; - работать с основными каналами рекламы и медиа-инструментарием; - определять оптимальную цену продукта, исходя из анализа спроса и предложений конкурентов; - создавать и реализовывать полноценные маркетинговые мероприятия и акции.	- профессиональными инструментами анализа рынка и сбора информации о покупателях; - методологией разработки медиаплана и рекламного бюджета; - навыками составления креативных рекламных кампаний и презентаций; - умениями организовать работу отдела продаж и выстроить систему мотивации персонала.
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	- современные теории поведения потребителей и эмоциональные мотивы покупок; - новейшие инструменты анализа рынка и прогнозирования покупательского спроса (Big Data, AI, машинное обучение); - отличия национальных рынков и культурных особенностей потребления в разных странах; - последовательность шагов по созданию сильного УТП продукта и поддержания его репутации на рынке	- проактивно изучать рынок и оперативно реагировать под меняющиеся запросы потребителей; - грамотно планировать стратегию выхода на рынки и определять оптимальный набор инструментов продвижения; - устанавливать долгосрочную связь с покупателями посредством регулярных акций, лояльного обслуживания и качественного контента; - координировать работу подразделений компании по вопросам производства, закупок, маркетинга и продаж.	- методами анализа рынка и трендами современного цифрового маркетинга; - инструментами по проведению уникальных маркетинговых экспериментов и тестированию гипотез; - способностью предвидеть реакцию рынка на новые продукты и запускать успешные проекты; - высокоразвитым профессиональным кругозором и творческими способностями в области дизайна и коммуникаций.

ОПК-5 – способен принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности.

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ОПК-5.1: Знать:	ОПК-5.2: Уметь:	ОПК-5.3: Владеть (иметь навыки):
	виды и методы принятия экономически обоснованных решений, которые обеспечивают экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности	принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности	навыками разработки и внедрения экономически обоснованных решений, обеспечивающих экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности
Пороговый	- основные экономические показатели и термины (доходы, затраты, прибыль, рентабельность, себестоимость); - понятие эффективности и факторы, определяющие экономическую выгоду деятельности фирмы; - базовые методы расчёта основных экономических показателей (например, маржа, точка безубыточности, коэффициент оборачиваемости капитала).	- оценивать экономику отдельных хозяйственных операций и сделок; - производить расчёт простого анализа «затраты-выгоды» (cost-benefit analysis); - анализировать бухгалтерскую отчётность и интерпретировать простую финансовую информацию.	- основными приёмами количественного анализа финансовой информации; - навыками самостоятельной оценки альтернативных вариантов хозяйственных решений с точки зрения экономической выгоды.
Стандартный (в дополнение к пороговому)	- современные подходы к инвестиционному анализу и капиталовложениям; - методы оценки рисков, связанных с различными видами вложений и решений; - источники финансирования бизнеса и требования кредиторов и инвесторов; - механизмы налоговой оптимизации и легальное снижение налоговой нагрузки.	- ставить чёткие цели и приоритеты в распределении денежных средств; - использовать финансовые коэффициенты и методы оценки риска для обоснованного принятия решений; - разрабатывать сценарии развития компании с учётом финансовых ограничений и приоритетов.	- современными инструментами финансового анализа (финансовый учёт, Excel-функции, специализированные программы); - возможностями проведения полноценного SWOT-анализа для оценки внешней и внутренней среды организации; - качественными и количественными способами оценки привлекательности и риска тех или иных проектов.
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	- комплексные методы анализа макроэкономической обстановки и мировой конъюнктуры рынка; - математические модели и новейшие информационные технологии для	- формируя эффективное решение, учитывать множественность факторов и их взаимное влияние; - использовать методы финансовых расчётов; - выстраивать взаимо-	- инструментами комплексной оценки экономической эффективности решений на всех этапах жизненного цикла проекта; - профессиональными знаниями и навыками работы с международными

	прогнозирования и анализа экономической эффективности; - государственную политику в области налогообложения и регулирования инвестиционной активности; - проблемы управления стоимостью компании и капитализацией; .- принципы бизнес-планирования и алгоритм проектирования бизнес-модели.	действие с финансовыми учреждениями и органами власти, учитывая нормативно-правовую базу; - строить бизнес модель; - разрабатывать бизнес-план под конкретную задачу; - производить необходимые финансовые расчеты; - грамотно оценивать и анализировать риски.	финансовыми институтами и рынками капитала; - способностью прогнозировать и предотвращать негативные последствия принимаемых решений.
--	--	---	--

6.3. Паспорт оценочных материалов

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контролируемые планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по программе	Вид контроля/используемые оценочные средства	
			Текущий	Промежуточный
1.	Раздел 1. Теоретические основы бизнес-планирование.	ОПК-4.1, ОПК-4.2, ОПК-4.3, ОПК-5.1, ОПК-5.2, ОПК-5.3	Доклады Практические задачи	Экзамен
2.	Раздел 2. Методические основы бизнес-планирования.	ОПК-4.1, ОПК-4.2, ОПК-4.3, ОПК-5.1, ОПК-5.2, ОПК-5.3	Доклады Практические задачи	Экзамен

6.4. Оценочные материалы для текущего контроля

Примерная тематика докладов

Раздел дисциплины	Темы
Раздел 1. Теоретические основы бизнес-планирование.	1) История возникновения и эволюция бизнес-планирования. 2) Современные подходы к разработке бизнес-плана. 3) SWOT-анализ в бизнес-планировании: практика и теория. 4) Методы анализа рынка и конкурентов в бизнес-планировании. 5) Маркетинговый план: структура, цели и задачи. 6) Оптимизация производственной программы в бизнес-планировании. 7) Особенности составления финансового плана для малого бизнеса. 8) Инвестиционное планирование и источники финансирования проекта. 9) Управление рисками и страхованием в бизнес-планировании. 10) Особенности подготовки бизнес-плана для технологического стартапа.
Раздел 2. Методические основы бизнес-планирования.	1) Особенности бизнес-планирования в отраслях общественного питания. 2) Развитие и реализация социальной ответственности бизнеса в бизнес-плане. 3) Бизнес-планирование в туризме и гостиничном бизнесе. 4) Специальные налоговые режимы и их учет в бизнес-планировании. 5) Международные стандарты бизнес-планирования и их внедрение в России. 6) Современные автоматизированные системы бизнес-планирования. 7) Психологические аспекты презентации бизнес-плана инвестору.

	8) Предпринимательство и бизнес-планирование после пандемии COVID-19. 9) Бизнес-планирование для социально значимых проектов. 10) Новые горизонты бизнес-планирования: искусственный интеллект и Big Data.
--	---

Практические задачи (min 20, max 50 + ссылку на ЭИОС с электронным изданием, если имеется)

Раздел дисциплины	Задачи
Раздел 1. Теоретические основы бизнес-планирование.	1) Разработайте SWOT-анализ для компании, занимающейся производством кондитерских изделий. Выделите сильные стороны, слабые стороны, возможности и угрозы. 2) Определите ёмкость рынка шоколада в вашем регионе, используя доступные данные и предположения. 3) Постройте профиль типичного покупателя кафе здорового питания, расположенном в центре города. 4) Сформируйте карту конкурентов магазина спортивных товаров и проанализируйте их сильные и слабые стороны. 5) Предложите концепцию уникального торгового предложения (УТП) для туристического агентства, специализирующегося на экзотических направлениях отдыха. 6) Определите оптимальное количество персонала и распределение обязанностей для небольшой строительной компании. 7) Оцените привлекательность запуска онлайн-магазина детской одежды с точки зрения анализа PESTLE-факторов. 8) Разработайте маркетинговый план продвижения кофейни премиум-класса, расположенной в спальном районе крупного города. 9) Выберите форму организации бизнеса (ООО, ИП, АО) для частного медицинского центра и аргументируйте своё решение. 10) Проведите анализ сегментов рынка спортивной обуви и выберите один наиболее перспективный для расширения ассортимента магазина спорттоваров.
Раздел 2. Методические основы бизнес-планирования.	1) Посчитайте точку безубыточности для ресторана, зная средние цены блюд, аренду помещения и зарплату сотрудников. 2) Рассчитайте чистый дисконтированный доход (NPV) инвестиционного проекта строительства загородного отеля, с учётом ежегодных доходов и расходов. 3) Произведите анализ рентабельности предприятия, которое занимается производством мебели ручной работы, сравнивая затраты и доходы за последний квартал. 4) Разработайте программу мер по снижению рисков банкротства торговой компании, работающей в сегменте FMCG. 5) Сравните две стратегии финансирования проекта: кредит банка и венчурное финансирование. Аргументируйте плюсы и минусы каждой. 6) Сделайте прогноз доходов и расходов интернет-магазина косметики на ближайшие полгода, учитывая сезонность спроса. 7) Проверьте эффективность введения системы бонусов для продавцов-консультантов мебельного салона, основываясь на увеличении продаж. 8) Используя портфельный анализ (матрица БКГ), проведите оценку портфеля продуктов фитнес-клуба. 9) Проведите стресс-тестирование финансовой устойчивости предприятия, оценив возможное ухудшение экономической ситуации в стране. 10) Рассчитайте индекс рентабельности (PI) инвестиционного проекта открытия школы танцев, принимая во внимание начальные инвестиции и ожидаемый доход за следующие 5 лет.

6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме экзамена

Раздел дисциплины	Вопросы
Раздел 1. Теоретические основы бизнес-планирования.	1) Дайте определение бизнес-плана и назовите его основную цель. 2) Какие обязательные разделы должна содержать классическая структура бизнес-плана? 3) Что представляет собой резюме бизнес-плана и какое значение оно имеет? 4) Назовите основные виды бизнес-планов и охарактеризуйте каждый из них. 5) В чем отличие бизнес-плана от стратегического плана? 6) Какие методы анализа рынка используются при написании бизнес-плана? 7) Какую информацию содержит маркетинговый раздел бизнес-плана? 8) В чем заключается анализ конкурентоспособности в бизнес-планировании? 9) Как формируется SWOT-анализ в рамках бизнес-плана? 10) Как определяется емкость рынка и почему этот показатель важен? 11) Какие разделы бизнес-плана содержат анализ финансовых показателей? 12) Назовите основные источники финансирования бизнеса и дайте их краткую характеристику. 13) Как выбираются каналы продвижения и дистрибьюторская сеть? 14) Как формируются основные цели и задачи компании в бизнес-плане? 15) Что такое миссия компании и почему она важна в бизнес-планировании?
Раздел 2. Методические основы бизнес-планирования.	1) Что такое постоянные и переменные издержки и как они учитываются в бизнес-планировании? 2) Как рассчитывать точку безубыточности и какова её значимость? 3) Назовите основные финансовые показатели, используемые в бизнес-планировании. 4) Что такое чистая приведенная стоимость (NPV) и как она рассчитывается? 5) Как определить внутреннюю норму доходности (IRR) и почему это важно? 6) Что такое период окупаемости проекта и как его рассчитать? 7) Какие варианты анализа рисков используются в бизнес-планировании? 8) Какие процедуры осуществляются для оптимизации производственных мощностей? 9) Как осуществляется планирование трудовых ресурсов в бизнес-плане? 10) Какие инструменты используются для прогнозирования объемов продаж? 11) В чем особенность анализа чувствительности в бизнес-планировании? 12) Что такое сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard) и как она связана с бизнес-планированием? 13) Какие трудности могут возникать при осуществлении международного бизнес-планирования? 14) Какие нормативные акты регулируют подготовку и оформление бизнес-планов в России? 15) Как построить эффективный механизм мониторинга и контроля

	исполнения бизнес-плана?
--	--------------------------

6.6. Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации

Шкала и критерии оценивания

Оценка	Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 4-х балльной системы
«отлично»	Повышенный ОПК-4.1, ОПК-4.2, ОПК-4.3, ОПК-5.1, ОПК-5.2, ОПК-5.3
«хорошо»	Стандартный ОПК-4.1, ОПК-4.2, ОПК-4.3, ОПК-5.1, ОПК-5.2, ОПК-5.3
«удовлетворительно»	Пороговый ОПК-4.1, ОПК-4.2, ОПК-4.3, ОПК-5.1, ОПК-5.2, ОПК- 5.3
«неудовлетворительно»	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне