

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Филиал федерального государственного бюджетного образовательного  
учреждения высшего образования  
«Кузбасский государственный технический университет  
имени Т. Ф. Горбачева» в г. Белово

Кафедра экономической безопасности и менеджмента

## **БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ**

Программа курса и методические указания по практической аудиторной  
работе для студентов заочной формы обучения  
Специальность 38.05.01 «Экономическая безопасность»  
Специализация «01 Экономико-правовое обеспечение экономической  
безопасности»

Составитель И.П. Колечкина

Рассмотрены на заседании кафедры  
Протокол № 10 от 18.06.2020  
Утверждены  
учебно-методическим Советом филиала  
КузГТУ в г. Белово  
Протокол № 9 от 22.06.2020

БЕЛОВО 2020

## **1 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине «Бизнес-планирование», соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

Освоение дисциплины направлено на формирование профессиональных компетенций, характеризующихся:

ПК-31 - способностью на основе статистических данных исследовать социально-экономические процессы в целях прогнозирования возможных угроз экономической безопасности.

Знать:

- закономерности функционирования современной экономики на макро- и микроуровне;
- основные понятия, категории и инструменты экономической теории и прикладных экономических дисциплин;
- методы и технические приемы бизнес-планирования;
- информацию по полученному заданию, осуществлять сбор, анализ данных, необходимых для решения поставленных экономических задач;
- исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей.

Уметь:

- творчески использовать полученные теоретические знания по бизнес-планированию в процессе последующего обучения и самостоятельно применять их в практической разработке бизнес-планов;
- анализировать во взаимосвязи экономические явления, процессы и институты на микро- и макроуровне;
- рассчитывать на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы экономические и социально-экономические показатели;
- использовать источники экономической, социальной, управленческой информации;
- осуществлять поиск информации по полученному заданию, сбор, анализ данных, необходимых для решения поставленных экономических задач; применять методы бизнес-планирования на практике;
- детализировать, систематизировать и моделировать показатели в бизнес-планировании;
- представлять результаты аналитической и исследовательской работы в виде выступления, доклада, информационного обзора, аналитического отчета, статьи;
- разрабатывать проекты в сфере экономики и бизнеса с учетом нормативно-правовых, ресурсных, административных и иных ограничений;
- организовывать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта.

Владеть:

- методологией экономического исследования;
- современными методами сбора, обработки и анализа экономических и социальных данных; навыками, необходимыми для составления

экономических разделов планов, обосновывать расчеты и представлять результаты в соответствии с принятыми в организации стандартами;

- навыками самостоятельного овладения методами бизнес-планирования и применения этих знаний в практической разработке бизнес-планов;

- навыками использования для решения аналитических и исследовательских задач современных технических средств и информационных технологий;

- методами и приемами анализа экономических явлений и процессов с помощью стандартных эконометрических моделей.

профессионально-специализированных компетенций:

ПСК-1.1 - способностью принимать оптимальные управленческие решения с учетом критериев экономической эффективности, фактора риска и возможности использования корпоративных ресурсов.

Знать:

- основы построения, расчета и анализа современной системы экономических и финансовых показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на микро- и макроуровне;

- источники и порядок получения информации о субъектах предпринимательства;

- современные методики оценки экономической эффективности использования корпоративных ресурсов в условиях риска и неопределенности

Уметь:

- анализировать во взаимосвязи экономические явления, процессы и институты на микро- и макроуровне;

- выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения с учетом критериев социально-экономической эффективности, оценки рисков и возможных социально-экономических последствий

Владеть: - способностью проводить самостоятельные исследования в соответствии с разработанной программой, разрабатывать проектные решения с учетом факторов неопределенности, предложить мероприятия по реализации разработанных проектов и программ

**В результате освоения дисциплины обучающийся в общем по дисциплине должен**

Знать:

- закономерности функционирования современной экономики на макро- и микроуровне;

- основные понятия, категории и инструменты экономической теории и прикладных экономических дисциплин;

- методы и технические приемы бизнес-планирования;

- информацию по полученному заданию, осуществлять сбор, анализ

данных, необходимых для решения поставленных экономических задач исходные данные, необходимые для расчета экономических и - социально-экономических показателей.

- основы построения, расчета и анализа современной системы экономических и финансовых показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на микро- и макроуровне;

- источники и порядок получения информации о субъектах предпринимательства;

- современные методики оценки экономической эффективности использования корпоративных ресурсов в условиях риска и неопределенности

Уметь:

- творчески использовать полученные теоретические знания по бизнес-планированию в процессе последующего обучения и самостоятельно применять их в практической разработке бизнес-планов;

- анализировать во взаимосвязи экономические явления, процессы и институты на микро- и макроуровне;

- рассчитывать на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы экономические и социально-экономические показатели;

- использовать источники экономической, социальной, управленческой информации;

- осуществлять поиск информации по полученному заданию, сбор, анализ данных, необходимых для решения поставленных экономических задач;

- применять методы бизнес-планирования на практике;

- детализировать, систематизировать и моделировать показатели в бизнес-планировании;

- представлять результаты аналитической и исследовательской работы в виде выступления, доклада, информационного обзора, аналитического отчета, статьи;

- разрабатывать проекты в сфере экономики и бизнеса с учетом нормативно-правовых, ресурсных, административных и иных ограничений;

- организовывать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта.

- анализировать во взаимосвязи экономические явления, процессы и институты на микро- и макроуровне;

- выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения с учетом критериев социально-экономической эффективности, оценки рисков и возможных социально-экономических последствий.

Владеть:

- методологией экономического исследования;

- современными методами сбора, обработки и анализа экономических и социальных данных;

навыками, необходимыми для составления экономических разделов планов, обосновывать расчеты и представлять результаты в соответствии с принятыми в организации стандартами;

навыками самостоятельного овладения методами бизнес-планирования и применения этих знаний в практической разработке бизнес-планов;

навыками использования для решения аналитических и исследовательских задач современных технических средств и информационных технологий;

методами и приемами анализа экономических явлений и процессов с помощью стандартных эконометрических моделей.

способностью проводить самостоятельные исследования в соответствии с разработанной программой, разрабатывать проектные решения с учетом факторов неопределенности, предложить мероприятия по реализации разработанных проектов и программ

## **2 Место дисциплины «Бизнес-планирование» в структуре ОПОП специалитета**

Для освоения дисциплины необходимы компетенции (знания умения, Для освоения дисциплины необходимы компетенции (знания умения, навыки и (или) опыт профессиональной деятельности), сформированные в рамках изучения следующих дисциплин: «Корпоративные финансы», «Маркетинг», «Экономика труда».

В методическом плане дисциплина опирается на знания, полученные при изучении следующих учебных курсов: «Маркетинг», «Корпоративные финансы», «Экономика труда», а также необходимы компетенции, сформированные в результате прохождения учебной и производственной практики. «Бизнес-планирование» представляет собой дисциплину, формирующую базовые знания для усвоения дисциплин «Внутрифирменное бюджетирование», «Антикризисное управление», «Оценка стоимости бизнеса».

В процессе изучения дисциплины студенты знакомятся с ролью бизнес-планирования в деятельности любой организации; с характеристиками внешней среды организации; видами бизнес-планирования; подробно рассматривается бизнес-план и его структура; студенты получают практические навыки составления бизнес-плана.

## **3. Объем и содержание дисциплины «Бизнес-планирование» в зачетных единицах**

Общая трудоемкость дисциплины составляет 6 зачетных единиц 216 часов.

Наименование раздела, темы
Раздел 1 Бизнес-план в системе управления предприятием

<p><b>1. Бизнес-планирование: цели, задачи, принципы и виды</b>  Бизнес-план и его роль в развитии предпринимательства. Цели бизнес-планирования, задачи, исполнители, заказчики. Принципы бизнес-планирования. Виды бизнес-планов. Функции бизнес-планов: внутренние и внешние.</p>
<p><b>2. Методологические основы бизнес-планирования</b>  Методы и технические приемы использования в бизнес-планировании. Информационное обеспечение планирования. Плановые показатели, нормы и нормативы. Процесс бизнес-планирования и последовательность разработки бизнес-плана. Особенности отраслевого бизнес-планирования (производство продукции, работы, услуги).</p>
<p><b>3. Бизнес-идея как инновационный замысел. Концепция бизнеса.</b> Понятие бизнес-идеи. Источники и методы разработки бизнес-идей. Содержание бизнес-идеи и способы ее представления. Суть бизнес-модели. Виды бизнес-моделей</p>
<p><b>Раздел 2 Методика разработки разделов бизнес-плана</b></p>
<p><b>4. Общая структура и краткое содержание бизнес-плана. Резюме</b>  Основные разделы бизнес-плана. Меморандум о конфиденциальности Резюме. Краткое содержание. Важность резюме.</p>
<p><b>5. Стратегия и цель проекта.</b>  Определение общего направления деятельности. Матрица Ансоффа. ADL матрица для определения вектора развития компании. Формулирование стратегии компании.</p>
<p><b>6. Анализ внешнего окружения.</b> Оценка факторов макросреды. Прогноз конъюнктуры рынка, емкость рынка. Сегментация рынка, определение целевых сегментов. Анализ конкурентов. Анализ поставщиков. Прочие внешние контактные аудитории. Прогнозирование величины продаж.</p>
<p><b>7. Комплекс маркетинга компании.</b>  Описание продукта (товар, услуга). Мультиатрибутивная модель продукта. Матрица BKG.  Планирование цены. Разработка собственной ценовой политики фирмы, а также сравнение с ценовой стратегией конкурентов. Распределение продукта. Продвижение продукта на рынок.  Оценка конкурентоспособности продукта.</p>
<p><b>8. План производства.</b> Производственный процесс и его обеспечение. Производственные мощности. Этапы составления плана производства. Планирование сметы затрат на производство продукции</p>
<p><b>9. Организационный план.</b> Организационная структура управления. Сведения о ключевых менеджерах и владельцах. Кадровая политика и развитие персонала. Планирование потребности в персонале. Планирование фонда заработной платы</p>
<p><b>10. Финансовый план</b> Цели, задачи и функции финансового планирования. Планирование доходов и поступлений. Планирование расходов и отчислений. Прогноз финансовых результатов от основной деятельности. Источники, формы и условия финансирования. Анализ эффективности инвестиций. Составление графика безубыточности по материалам бизнес-плана. Планирование финансовых результатов по проекту.</p>
<p><b>11. Оценка и анализ рисков.</b> Понятие и классификация рисков в бизнес-планировании. Оценка рисков. Оценка потерь в связи с рисковыми ситуациями. Пути снижения рисков. Рентабельность бизнеса с учетом рисков. Анализ чувствительности проекта</p>
<p><b>Раздел 3. Презентация и экспертиза бизнес-плана</b></p>
<p><b>12. Форма представления бизнес-плана.</b> Обзор возможных форм представления бизнес-плана. Рекомендации к презентации бизнес-плана</p>

**13. Экспертиза бизнес-плана.** Цели, задачи экспертизы бизнес-плана. Этапы проведения экспертизы бизнес-плана. Логико-структурная схема для оценки бизнес-плана. Критерии оценки бизнес-плана. Экспертный анализ бизнес-плана

## 4. Методические указания к аудиторным практическим занятиям

### 4.1. Общие указания

По дисциплине «Бизнес-планирование» для обучающихся по заочной форме подготовки по специальности «Экономическая безопасность» предусмотрены практические аудиторные занятия в объеме 12 часов.

Практические (семинарские) занятия

Наименование раздела, темы занятия	Трудоемкость, часов
<b>Раздел 1 Бизнес-план в системе управления предприятием</b>	<b>0</b>
<b>1. Бизнес-планирование: цели, задачи, принципы и виды</b> Бизнес-план и его роль в развитии предпринимательства. Цели бизнес-планирования, задачи, исполнители, заказчики. Принципы бизнес-планирования. Виды бизнес-планов. Функции бизнес-планов: внутренние и внешние.	0
<b>2. Методологические основы бизнес-планирования</b> Методы и технические приемы использования в бизнес-планировании. Информационное обеспечение планирования. Плановые показатели, нормы и нормативы. Процесс бизнес-планирования и последовательность разработки бизнес-плана. Особенности отраслевого бизнес-планирования (производство продукции, работы, услуги).	0
<b>3. Бизнес-идея как инновационный замысел. Концепция бизнеса.</b> Понятие бизнес-идеи. Источники и методы разработки бизнес-идей. Содержание бизнес-идеи и способы ее представления. Суть бизнес-модели. Виды бизнес-моделей	0
<b>Раздел 2 Методика разработки разделов бизнес-плана</b>	<b>10</b>
<b>4. Общая структура и краткое содержание бизнес-плана. Резюме</b> Основные разделы бизнес-плана. Меморандум о конфиденциальности Резюме. Краткое содержание. Важность резюме.	0,5
<b>5. Стратегия и цель проекта.</b> Определение общего направления деятельности. Матрица Ансоффа. ADL матрица для определения вектора развития компании. Формулирование стратегии компании.	0,5
<b>6. Анализ внешнего окружения.</b> Оценка факторов макросреды. Прогноз конъюнктуры рынка, емкость рынка. Сегментация рынка, определение целевых сегментов. Анализ конкурентов. Анализ поставщиков. Прочие внешние контактные аудитории. Прогнозирование величины продаж.	2
<b>7. Комплекс маркетинга компании.</b> Описание продукта (товар, услуга). Мультиатрибутивная модель продукта. Матрица BKG. Планирование цены. Разработка собственной ценовой политики фирмы, а также сравнение с ценовой стратегией конкурентов. Распределение продукта. Продвижение продукта на рынок. Оценка конкурентоспособности продукта.	2
<b>8. План производства.</b> Производственный процесс и его обеспечение. Производственные мощности. Этапы составления плана производства.	1



Планирование сметы затрат на производство продукции	
<b>9. Организационный план.</b> Организационная структура управления. Сведения о ключевых менеджерах и владельцах. Кадровая политика и развитие персонала. Планирование потребности в персонале. Планирование фонда заработной платы	1
<b>10. Финансовый план</b> Цели, задачи и функции финансового планирования. Планирование доходов и поступлений. Планирование расходов и отчислений. Прогноз финансовых результатов от основной деятельности. Источники, формы и условия финансирования. Анализ эффективности инвестиций. Составление графика безубыточности по материалам бизнес-плана. Планирование финансовых результатов по проекту.	2
<b>11. Оценка и анализ рисков.</b> Понятие и классификация рисков в бизнес-планировании. Оценка рисков. Оценка потерь в связи с рисковыми ситуациями. Пути снижения рисков. Рентабельность бизнеса с учетом рисков. Анализ чувствительности проекта	1
<b>Раздел 3. Презентация и экспертиза бизнес-плана</b>	<b>2</b>
<b>12. Форма представления бизнес-плана.</b> Обзор возможных форм представления бизнес-плана. Рекомендации к презентации бизнес-плана	1
<b>13. Экспертиза бизнес-плана.</b> Цели, задачи экспертизы бизнес-плана. Этапы проведения экспертизы бизнес-плана. Логико-структурная схема для оценки бизнес-плана. Критерии оценки бизнес-плана. Экспертный анализ бизнес-плана	1
<b>Итого</b>	<b>6</b>

Целевое назначение практических занятий по дисциплине состоит в:

- развитию познавательных способностей, самостоятельности мышления и творческой активности обучающихся;
- выполнении определенных действий, операций, необходимых в последующей профессиональной деятельности;
- готовности использовать теоретические знания на практике;
- углублении, систематизации, детализировании знаний, полученных на лекции в обобщенной форме;
- содействию выработке навыков профессиональной деятельности.

Для практических занятий основными задачами являются следующие:

- обучение практическим приемам и методам анализа теоретических положений и концепций учебной дисциплины;
- приобретение студентами умений и навыков использования современных методов в решении конкретных практических задач;
- развитие творческого профессионального мышления, профессиональной и познавательной мотивации;
- использование профессиональных знаний в учебных условиях - овладение терминологией соответствующей дисциплины, навыками

оперирования формулировками, понятиями, определениями, умениями и навыками постановки и решения интеллектуальных проблем и задач;

- повторение и закрепление знаний;
- развитие научного мышления.

Обучающийся может в достаточном объеме усвоить и успешно реализовать конкретные знания, умения, навыки и компетенции в своей практической деятельности при выполнении следующих условий:

1) систематическая работа на учебных занятиях под руководством преподавателя и самостоятельная работа по закреплению полученных знаний и навыков;

2) добросовестное выполнение заданий преподавателя на практических занятиях;

3) выяснение и уточнение отдельных предпосылок, умозаключений и выводов, содержащихся в учебном курсе; взаимосвязей отдельных его разделов, используемых методов, характера их использования в практической деятельности;

4) сопоставление точек зрения различных авторов по затрагиваемым в учебном курсе проблемам;

5) периодическое ознакомление с последними теоретическими и практическими достижениями в области финансов;

6) проведение собственных научных и практических исследований по одной или нескольким актуальным проблемам для экономической безопасности и финансам;

7) подготовка научных статей для опубликования в периодической печати, выступление на научно-практических конференциях, участие в работе студенческих научных обществ, круглых столах и диспутах по проблемам экономической безопасности и финансов.

В рамках практических занятий предусмотрено выполнение ряда работ: устное обсуждение основных вопросов темы, решение практических задач и ситуаций, решение тестовых заданий.

Для подготовки к практическим занятиям обучающийся должен изучить теоретический материал по теме, включая лекционный материал и рекомендуемую литературу.

## **4.2 Материалы практическим занятиям по темам дисциплины «Бизнес-планирование»**

### **ТЕМА 4. Общая структура и краткое содержание бизнес-плана. Резюме (0,5 часа)**

### **Вопросы для самоподготовки и обсуждения**

- 1 Какую функцию выполняет титульный лист бизнес-плана?
- 2 Какую функцию выполняет резюме бизнес-плана?

### **Практические задачи, деловые ситуации**

#### ***Задание 4.1.***

В ситуации Вы – инвестор, принимающий решение о поддержке бизнес-проекта. Какую информацию вы хотели бы получить в резюме проекта? Составьте перечень.

## **ТЕМА 5. Стратегия и цель проекта (0,5 часа)**

### **Вопросы для самоподготовки и обсуждения**

1. Стратегия, направленная на расширение доли рынка сбыта, способствует
2. Как влияет увеличение инфляции на выбор стратегии?

### **Практические задачи, деловые ситуации**

#### ***Задание 5.1.***

Прокомментируйте утверждение: «Если ты не знаешь, куда идти, ты обязательно придешь не туда». Как вы считаете, корректно ли оно? Почему? Какое отношение имеет процесс установления цели к бизнес-планированию. Обоснуйте вашу точку зрения.

## **ТЕМА 6. Анализ внешнего окружения (2 часа)**

### **Вопросы для самоподготовки и обсуждения**

1. Какие задачи решает анализ внешнего окружения при составлении бизнес-плана
2. Какая информация требуется для проведения PEST- анализа?
3. В чем принципиальные различия влияния внешней микро- и макро- среды на организацию и как это учесть при бизнес-планировании?

### **Практические задачи, деловые ситуации**

***Задание 6.1.*** Провести анализ возможностей и угроз внешнего окружения компании- предприятия сферы услуг вашего города (населенного пункта) по методике PEST – анализа. Данные представить в виде таблицы.

Таблица – Результаты PEST – анализа внешнего макроокружения ООО «XXX» г. Белово

Группы факторов	События/ факторы	Опасность/ возможность	Вероятность события или проявления фактора	Важность фактора / события	Влияние на компанию
Политические	1				
	2				
	3...				
Экономические	1				
	2				
	3...				
Социальные	1				
	2				
	3...				
Технологические	1				
	2				
	3...				

## ТЕМА 7. Комплекс маркетинга компании (2 часа)

### Вопросы для самоподготовки и обсуждения

1. Каковы основные цели товарной политики?
2. Каковы задачи товарной политики?
3. Что такое товарная линия?
4. Что такое инновация товара?
5. Дайте характеристику качества и конкурентоспособности продукции.
6. Для чего необходима сертификация продукции

### Практические задачи, деловые ситуации

**Задание 7.1.** Составьте описание комплекса маркетинга любого известного вам товара конкретного производителя. Данные представьте в виде таблицы. (В таблице приведен пример)

*Таблица – Комплекс маркетинга 7Р Магазина продовольственных товаров*

<b>ПРОДУКТ (ТОВАРНАЯ ПОЛИТИКА)</b>	
<i>Продовольственные товары широкого ассортимента в том числе товары первой необходимости.</i>	
<b>ПРЕИМУЩЕСТВА</b>	<b>НЕДОСТАТКИ</b>
<i>1 Высокая востребованность</i>	<i>1 Короткие сроки хранения ряда продуктов питания</i>
<i>2 Низкая эластичность спроса по цене на ряд товаров</i>	<i>2 Необходимость специального оборудования</i>
<i>3 Стабильный спрос</i>	<i>3 Изменчивость в запросах и сложности формирования ассортимента</i>

<b>ЦЕНА (ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА)</b>	
<i>Предприятие придерживается политики низких цен, что обусловлено особенностями целевого рынка</i>	
<b>ПРЕИМУЩЕСТВА</b>	<b>НЕДОСТАТКИ</b>
<i>1 Подходит различным сегментам</i>	<i>1 Низкие показатели прибыльности</i>
<i>2 Привлекательна как фактор конкурентоспособности</i>	<i>2 В условиях роста цен и инфляции не всегда возможно использовать</i>
<i>3 Соответствует позиционированию компании</i>	<i>3 Низкие цены воспринимаются как признак низкого качества товара</i>
<b>СБЫТ (СБЫТОВАЯ ПОЛИТИКА)</b>	
<i>В сбытовой политике предприятие использует различные каналы сбыта, в том числе посредников (одно, двух и трехуровневые) , а также собственное производство (канал нулевого уровня)</i>	
<b>ПРЕИМУЩЕСТВА</b>	<b>НЕДОСТАТКИ</b>
<i>1 Наиболее точный учет требований и пожеланий покупателей</i>	<i>1 Сложности в доставке</i>
<i>2 Дифференциация предложения</i>	<i>2 Не всегда оптимальные партии</i>
<i>3 Позволяет формировать оптимальный ассортимент</i>	<i>3 Возможны высокие затраты на доставку</i>
<b>ПРОДВИЖЕНИЕ (КОММУНИКАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА)</b>	
<i>В коммуникациях в основном используется реклама в месте продажи и личные коммуникации. С учетом специфики целевого рынка (сельское население) хорошо действует реклама через слухи (сарафанное радио)</i>	
<b>ПРЕИМУЩЕСТВА</b>	<b>НЕДОСТАТКИ</b>
<i>1 Налаживание личных связей</i>	<i>1 Высокие затраты на личные коммуникации</i>
<i>2 Оперативная реакция на пожелания клиентов</i>	<i>2 Непостоянство качества</i>
<i>3 Точная адресация информации</i>	<i>3 Зависимость от квалификации конкретного работника</i>
<b>ЛЮДИ (ПЕРСОНАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ)</b>	
<i>Персонал стабильный. Отличается знанием покупателей, их запросов и возможностей</i>	
<b>ПРЕИМУЩЕСТВА</b>	<b>НЕДОСТАТКИ</b>
<i>1 Хорошее знание рынка и конкретных потребителей</i>	<i>1 Необходимость удерживать квалифицированные кадры от ухода к конкурентам</i>
<i>2 Налаживание долгосрочных отношений и формирование лояльности</i>	<i>2 Требуются затраты на обучение</i>
<i>3 Сложился хороший коллектив</i>	<i>3 Нехватка специалистов в период максимальной загрузки</i>
<b>ПРОЦЕСС (ПРОЦЕСС ОКАЗАНИЯ УСЛУГИ)</b>	

Процесс торговли осуществляется классическим способом через прилавок. В каждом магазине работает в одну смену по 2 продавца, а также подсобный рабочий (грузчик) и уборщица. В каждом магазине установлено по 2 смены продавцов. Процесс торговли организован в соответствии с действующим законодательством и нормативами.

<i>ПРЕИМУЩЕСТВА</i>	<i>НЕДОСТАТКИ</i>
<i>1 Простота организации</i>	<i>1 Устаревшие методы торговли</i>
<i>2 Привычно для потребителей</i>	<i>2 Не привлекательно для молодежи</i>
<i>3 Не требует дополнительных затрат</i>	<i>3 Высокие затраты на оплату труда и социальные выплаты</i>

**ФИЗИЧЕСКОЕ ОКРУЖЕНИЕ**

Оформление магазинов – традиционное. Основное внимание уделяется чистоте и исправности работы торгового и холодильного оборудования. Магазины расположены в разных частях пос. Старобачаты, что обеспечивает хорошую доступность

<i>ПРЕИМУЩЕСТВА</i>	<i>НЕДОСТАТКИ</i>
<i>1 Привычная обстановка</i>	<i>1 Недостаточно современное оформление</i>
<i>2 Удобное местоположение</i>	<i>2 Нет красочных элементов</i>
<i>3 Говорит о надежности предприятия</i>	<i>3 Оформление не отличается от конкурентов</i>

**Задание 7.2.** Составьте мультиатрибутивную модель любого известного вам товара (услуги) конкретного производителя.

**Задание 7.3. КЕЙС Ценовая политика для бизнес-ланча**

В отеле только 10% посетителей пользуются услугами ресторана. Это обеспечивает среднюю загрузку в 3 %, что является очень низким значением. Для привлечения в ресторан сторонних посетителей, не проживающих в отеле, отделом маркетинга было решено предложить услугу «Бизнес-ланча». Ожидается, что к нам придут сотрудники близлежащих офисов и предприятий. Было проведено маркетинговое исследование ближайшего конкурента по территориальному расположению и предлагаемому ассортименту (стоимость стандартного бизнес-ланча 250 руб.). Результаты представлены в табл.

Таблица -Результаты маркетингового исследования

<b>Наименование фактора</b>	<b>Значимость фактора (1 – 10)</b>	<b>Оценка конкурента</b>	<b>Оценка нашего предложения</b>
качество продуктов	10	6	10
предлагаемый ассортимент	8	8	6
вежливость персонала	8	10	10
Скорость обслуживания	6	10	7
Вкус	10	7	10

бонусная программа	5	1	5
оформление блюд	5	1	8
Атмосфера	7	8	8
качество приготовления	10	6	9

Определите возможную цену бизнес-ланча в ресторане отеля, исходя из соотношения качественных параметров по сравнению с конкурентами.

## **ТЕМА 8. План производства (1 час)**

### **Вопросы для самоподготовки и обсуждения**

1. Какова главная задача производственного плана?
2. Что понимается под оптимальным объемом выпуска продукции?
3. Чем отличается себестоимость валовой, товарной и реализованной продукции?
4. Что включают в себя общепроизводственные, внепроизводственные, общехозяйственные расходы?
5. Каковы показатели эффективности использования основных фондов и оборотных средств

### **Практические задачи, деловые ситуации**

#### **Задание 8.1. КЕЙС Бизнес-процессы: повышение эффективности службы бронирования**

*Консультант отеля по результатам внутренней проверки пришел к выводу, что в системе бронирования гостиницы есть проблемы. В частности, значительная часть потенциальных клиентов теряется из-за проблем с оплатой по кредитным картам. Клиенты не хотят стоять очереди в банках, платить определенный процент от суммы, иногда они боятся указывать данные своей кредитной карты для снятия оплаты за бронирование номера. Всё это оказывает негативное влияние на продажи. Один из менеджеров отеля порекомендовал вариант сотрудничества с компанией «Резерв Мастер», которая предлагает быстрый и надежный способ оплаты брони. В этом легко убедиться ознакомившись с инструкцией для клиента.*

*Партнеры Reserve Master представлены на рисунке.*

*Можно предположить, что после заключения договора с компанией «Резерв Мастер» количество оплаченных броней увеличится. Однако, нет данных, как это в целом повлияет на загрузку отеля.*



Рис. - Партнеры Reserve Master.

*С одной стороны, после предварительной оплаты брони, снижается риск того, что клиент откажется от услуги проживания. С другой стороны, для клиентов, которые уже решили остановиться в отеле, эта услуга будет лишь дополнительным удобством, от которого отель не получит экономического эффекта, только дополнительные расходы.*

*По оценкам маркетологов услугами ReserveMaster будут пользоваться около 20% всех клиентов отеля.*

Вопрос: На сколько (%) должна увеличиться выручка отеля, чтобы можно было говорить о положительном экономическом эффекте от подключения системы резервирования?

## **ТЕМА 9. Организационный план (1 час)**

### **Вопросы для самоподготовки и обсуждения**

1. Какие основные организационные структуры управления предприятием вы знаете? Чем характеризуется каждая из них?
4. Какие виды оплаты труда на промышленных предприятиях вы знаете?
5. В каких случаях необходимо использовать повременную оплату труда работающих?

### **Практические задачи, деловые ситуации**

**Задание 9.1.** В ресторане отеля работают посменно 2 кондитера. В их обязанности входит приготовление и оформление десертов, выпечка изделий из теста, изготовление тортов и пирожных. Часть продукции, приготовленной кондитерами, реализуется на заказ. Требования к вкусовым качествам и дизайну кондитерских изделий высокие. Минимальная плановая выручка от реализованной кондитерской продукции за месяц составляет 750.000 руб. Если компания на ФОТ и начисления на заработную плату кондитеров тратит менее 10% от выручки (показатель зарплатоёмкости), то формируется прибыль.

В настоящее время заработная плата кондитеров составляет 24.000 руб. к начислению, и сотрудники, которые работают в ресторане уже более 5 лет, считают, что могут претендовать на более высокую заработную плату.



Оба кондитера заявили, что если найдут вакансии с оплатой труда на 5.000 руб. выше, то могут перейти в другие компании. Служба персонала провела исследование рынка труда и получила следующие результаты:

### **Мониторинг рынка труда для штатной единицы ресторанного бизнеса «Кондитер».**

В результате анализа опубликованных на сайте работы объявлений региона удалось найти 7 вакансий и 3 резюме. Данная информация поможет рассчитать плановый фонд оплаты труда кондитера.

Вакансия №1. Кондитер-оформитель в кондитерский цех производственного предприятия. График работы 3/3, 07.00-19.00. Заработная плата **от 25000 руб. Надбавка за разряд и стаж работы в компании.**

Вакансия №2. Кондитер в производственный цех розничной сети. Заработная плата **от 24500 до 26000 руб.**

Вакансия №3. Кондитер в производственный цех розничной сети. Заработная плата **от 21000 до 26000 руб.**

Вакансия №4. Кондитер в ресторан бизнес-отеля. График работы 2/2, 10.00-22.00. Заработная плата **от 20000 руб. Премии выплачиваются за заказные торты и банкеты.**

Вакансия №5. Кондитер в ресторан с караоке. График работы 2/2. Заработная плата **от 22000 руб.** Премия выплачивается за заказные торты.

Вакансия №6.

Кондитер в ланч-бар для приготовления десертов. График работы 5/2, 10.00-19.00. Заработная плата **от 20000 руб.** Премия выплачивается за заказные торты.

Вакансия №7. Пекарь-кондитер в ресторанную сеть для приготовления порционных и банкетных блюд. График работы 5/2, 08.00-17.00. Заработная плата **от 21000 руб.**

Резюме №1. Кондитер в ресторане отеля. Опыт работы в ресторане отеля и в производственном цеху свыше 5 лет. Образование среднее специальное «Повар-кондитер». Заработная плата **от 25000 руб.**

Резюме №2. Кондитер без опыта работы. Образование среднее специальное «Повар-кондитер». Заработная плата **от 20000 руб.**

Резюме №3. Кондитер-пекарь. Опыт работы 2 года на хлебокомбинате пекарем. Образование среднее. Заработная плата **от 20000 руб.**

Резюме №4. Повар-кондитер. Опыт приготовления десертов 2 года. Образование среднее специальное «Повар-кондитер». Заработная плата **от 22000 руб.**

Вопрос: Используя данные рынка труда, определите, насколько велик риск ухода кондитера.

Вопрос Определите на сколько можно поднять зарплату кондитеру, сохранив эффективность кондитерского производства.

### **ТЕМА 10. Финансовый план (2 часа)**

## **Вопросы для самоподготовки и обсуждения**

1. Что включает оперативное финансовое планирование?
2. Для каких целей необходимы документы оперативного финансового планирования?
3. Что включает долгосрочное финансовое планирование?
4. Для каких целей необходимы документы долгосрочного финансового планирования?
5. Что содержит и отражает Баланс предприятия?
6. Что содержит и отражает Отчет о прибылях и убытках?
7. Что содержит и отражает Отчет о движении денежных средств?
9. Каким образом эти документы могут применяться в бизнес-планировании?

## **Практические задачи, деловые ситуации**

### **Задание 10.1. кейс. Выбор типа финансирования проекта: открытие пиццерии**

Не все инвестиционные проекты можно и нужно финансировать за счет собственных средств. Иногда для развития бизнеса целесообразно воспользоваться привлеченными источниками финансирования.

Менеджмент отеля предполагает, что пиццерия со средним чеком 800 рублей позволит привлечь новые категории гостей не только из отеля, но и из центра города. Вот что говорят об этой идее эксперты:

«Демократичный вариант в меру интеллигентного «фаст-фуда», рассчитанного на молодую публику, средний класс и даже семьи с детьми. Здесь нет жестких требований к оформлению интерьера и рецептуре пиццы: она может быть как итальянской, так и американской. Для разнообразия меню можно дополнить салатами, супами, алкогольными и безалкогольными напитками, десертами, но пицца в нем должна составлять не меньше 40-50% ассортимента».

«Что нужно, чтобы открыть пиццерию? Главное – подобрать для нее соответствующее помещение и оборудование. В зависимости от формата заведения площадь его может быть от 50 до 150 кв.м, но оно должно отвечать всем требованиям СЭС и служб пожарной безопасности».

«Выбор оборудования, которое понадобится, чтобы открыть пиццерию, зависит от рецептуры пиццы и количества клиентов, которое вы планируете обслуживать. В любом случае вам не обойтись, без машин для приготовления и формирования теста, печи для выпечки пиццы, кухонных столов, моечных машин и ванн, холодильников и т. д. Окончательный список оборудования и его производительность лучше всего согласовать с профессионалом-консультантом или вашим шеф-поваром».

«Сколько стоит открыть пиццерию? Точный ответ зависит от региона, величины города, формата и размера заведения, цены покупки или аренды недвижимости, ремонта и оборудования. В среднем эта сумма может составить от 3 до 20 млн. рублей. В эту сумму входят все расходы от покупки или аренды недвижимости и оборудования до обучения персонала и закупки

продуктов» (По материалам сайта «Идеи для Вашего бизнеса» - Доступно по адресу: <http://bazaidei.ru/kak-otkryt-picceriyu>).

Компания-подрядчик, готовая взяться за осуществление проекта с пиццерией, представила предпринимателю смету затрат на обустройство пиццерии на территории отеля, площадью 100м<sup>2</sup>. Величина затрат по проекту составляет 5 млн. руб. – на обустройство помещения, и 10 млн. руб. – на оборудование. Техническая эксплуатация оборудования обходится его владельцу ежегодно в 1 млн. руб.

Предприниматель рассматривает несколько вариантов приобретения оборудования. Это могут средства самого предпринимателя, либо кредит в размере 10 млн. руб., сроком на 4 года (номинальная ставка по кредиту - 18%), либо операционная аренда оборудования на тот же срок. Ежегодный платеж в конце года составляет 4 млн. руб. Право собственности остается у арендодателя, т.е. по окончании договора имущество возвращается ему. Техническое обслуживание имущества в этом случае также возлагается на арендодателя.

Износ оборудования начисляется равномерно по ставке 25%.

Вопрос: Как вы считаете, какой вариант финансирования оборудования является наиболее выгодным для предпринимателя?

### **Задание 10.2. КЕЙС. Выбор источников финансирования инвестиционной программы**

После рассмотрения различных вариантов и дополнительных расчетов в инвестиционную программу по развитию отеля вошли следующие проекты:

1. Переоборудование кухни ресторана – сумма инвестиций 1.200.000 рублей.
2. Установка лифтов – 5.500.000 рублей.
3. Прокладка оптоволоконного кабеля – 3.500.000 рублей.
4. Организация конференц-центра – 6.000.000 рублей.
5. Развитие SPA-центра – 8.000.000 рублей.

Общая суммарная стоимость инвестиционной программы, которую принес на утверждение предпринимателю-собственнику директор гостиницы, составила 24.200.000 рублей. Согласно прогнозам экономической службы отеля, чистая прибыль отеля в результате реализации программы вырастет на 50%.

Одновременно с инвестиционной программой, встал вопрос – за счет каких средств финансировать программу. Следует ли для этого направить годовую чистую прибыль отеля или потребуются дополнительные средства от инвестора.

От местного банка поступило очень льготное предложение по кредиту - на всю необходимую сумму, под 15% годовых. Кредит предоставляется банком на три года, с рассрочкой первого платежа в один год, вся сумма погашается равными суммами в течение двух следующих лет.

Вопрос: Определите оптимальный вариант финансирования инвестиционной программы отеля.

## **ТЕМА 11. Оценка и анализ рисков (1 час)**

### **Вопросы для самоподготовки и обсуждения**

1. Для каких целей необходимо ранжировать риски?
2. Какие формы управления риском вы знаете?
3. Чем отличаются финансовый и инвестиционный риски?
4. Какие показатели используются для измерения степени риска?

### **Практические задачи, деловые ситуации**

**Задание 11.1.** Предприятие для продвижения товаров А, Б и В использует два вида скидок от цены товара (сезонные и оптовые), стимулирующие объем покупки (шт.), и непрерывность покупки. Из 100 случаев реализаций товара А 70 % осуществлялось с первым видом скидок, прибыль с единицы продукции составила 40 руб.; 30 % случаев реализации связаны со вторым видом скидок, прибыль с единицы продукции составила 25 руб.

По товару Б прибыль с единицы продукции в 120 случаях реализации со скидкой от объема покупки (оптовые) составляла 35 руб.; в 80 случаях (сезонные) — 20 руб.

По товару В прибыль с единицы продукции в 130 случаях реализации со скидкой от объема покупки составляла 20 руб.; в 70 случаях (сезонные) — 40 руб.

Оцените риск недополучения запланированной прибыли по продукции А, Б и В при реализации со скидкой от цены.

**Задание 11.2.** Предприятие Альфа 31 мая заключило с предприятием Вега форвардный контракт на поставку товара 1 октября: 200 т сырья по цене 6000 руб. за 1 т с оплатой в момент заключения договора. В соответствии с контрактом предприятие Вега 1 октября поставило предприятию Альфа сырье в полном объеме. В течение данного периода времени цена за 1 т сырья возросла до 8000 руб.

Рассчитайте результаты сделки для предприятия Альфа и предприятия Вега.

Определите вид предпринимательского риска, способ его снижения.

**Задание 11.3.** Предприятие заключило фьючерсный контракт 10 октября 2019 г. на поставку сырья А 10 марта 2020 г. в количестве 500 кг по цене 100 долл. США за 1 кг. Курс доллара на момент заключения контракта составил 64 руб.; на момент поставки сырья цена за 1 кг сырья А — 120 долл. США, курс доллара — 78 руб.

Определите риски, связанные с проведением соответствующей хозяйственной операции.

## **ТЕМА 12. Форма представления бизнес-плана (1 час)**

## **Вопросы для самоподготовки и обсуждения**

1 Как вы считаете, следует ли каждый раз готовиться к выступлению и презентации бизнес-плана для разных групп инвесторов?

## **Практические задачи, деловые ситуации**

### **Задание 12.1.**

Разработайте рекомендации по содержанию текста выступления:

- 1) ключевые моменты, которые нужно обязательно проговорить;
- 2) стиль и манеру преподнесения текста;
- 3) ответы на вопросы и возражения.

### **Задание 12.2.**

Разработайте рекомендации по содержанию электронной презентации:

- 1) стиль и характер оформления слайдов;
- 2) содержание презентации;
- 3) другие важные моменты презентации

## **ТЕМА 13. Экспертиза бизнес-плана (1 часа)**

### **Вопросы для самоподготовки и обсуждения**

1 Как по-вашему мнению связаны экспертиза бизнес-плана и экономическая безопасность? Докажите наличие/отсутствие связи.

2. Какое значение имеет верификация данных в ходе оценки бизнес-плана

### **Практические задачи, деловые ситуации**

**Задание 13.1.** Имеются данные оценки проекта «ВНИМАНИЕ – ТУБЕРКУЛЕЗ».

Проект осуществляется в городе X с населением 500 тыс. человек крупной молодежной НКО, сотрудничающей с местным комитетом здравоохранения. Актуальность проекта обусловлена прошедшей недавно амнистией, увеличивающимся притоком беженцев и разрушением системы обязательного флюорографического обследования. Продолжительность проекта 1,5 года.

Данные оценки представлены в таблице.

Таблица – Результаты экспертизы проекта Внимание – туберкулез

	Описание основных частей проекта	Индикаторы и показатели достижений	Индикаторы и показатели достижений	Риски и предположения
Общие цели	Улучшение состояния здоровья горожан, снижение риска инфекционных заболеваний	Увеличение числа случаев выявления латентного туберкулеза Снижение заболеваемости туберкулезом в городе X	Данные медицинской статистики	

		на 5%		
Цель проекта	Изменить отношение горожан к мерам профилактики туберкулеза и повысить их действенность	Изменение у не менее чем 25% населения отношения к профилактике туберкулеза и готовности ее проводить	Выборочный репрезентативный опрос населения в начале и в конце проекта	
Ожидаемые результаты	Улучшилась информированность горожан о мерах профилактики туберкулеза Горожане стали более активно принимать участие в мероприятиях по профилактике туберкулеза Подготовлены агитаторы, которые могут работать в различных организациях	Повышение информированности жителей о мерах профилактики туберкулеза в 4 раза Повышение посещаемости флюорографии молодежью и трудоспособным населением на 20% Снижение вдвое числа отказов от прививок детей Подготовленные агитаторы смогли привлечь не менее 50 новых волонтеров Подготовлено не менее 50 агитаторов	Выборочный репрезентативный опрос населения в начале и в конце проекта Данные тубдиспансеров, роддомов и флюорографических станций Списки участников курса	
Мероприятие, действия	Курс по подготовке агитаторов из числа членов организации (3 дня, 50 участников) Проведение лекций в школах (не менее 300) Изготовление и трансляция видеороликов перед киносеансами (2 ролика, 3 месяца трансляций...) Печать и распространение листовок в общественных местах (...) Публикация материалов в СМИ (...)	Затраты соответствуют бюджету Мероприятия проекта выполнены в срок и в полном объеме	Финансовый и содержательный отчет по проекту	

Доработайте таблицу, закончив последний раздел оценки «Риски и предположения»

### 4.3. Критерии оценивания по элементам практических заданий.

#### 4.3.1 Критерии оценивания устного ответа на вопросы по теме

– правильность ответа по содержанию задания (учитывается количество и характер ошибок при ответе);

– полнота и глубина ответа (учитывается количество усвоенных фактов, понятий и т.п.);

– сознательность ответа (учитывается понимание излагаемого материала);

– логика изложения материала (учитывается умение строить целостный, последовательный рассказ, грамотно пользоваться специальной терминологией);

– рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи (учитывается умение использовать наиболее прогрессивные и эффективные способы достижения цели);

– своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе (учитывается грамотно и с пользой применять наглядность и демонстрационный опыт при устном ответе);

– использование дополнительного материала (обязательное условие);

– рациональность использования времени, отведенного на задание (не одобряется затянутость выполнения задания, устного ответа во времени, с учетом индивидуальных особенностей обучающихся).

*Оценка «Отлично»* ставится, если обучающийся полно и аргументированно отвечает по содержанию задания; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно.

*Оценка «Хорошо»* ставится, если обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «Отлично», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет.

*Оценка «Удовлетворительно»* ставится, если обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.

*Оценка «Неудовлетворительно»* ставится, если обучающийся обнаруживает незнание ответа на соответствующее задание, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Оценка «Неудовлетворительно» отмечает такие недостатки в подготовке

обучающихся, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом.

#### **4.3.2 Критерии оценивания решения практических задач и ситуаций**

В ходе решения практических задач и ситуаций оценивается:

1) самостоятельность решения задачи (анализа ситуации) и работы с конспектом лекций (учитывается индивидуальная работа в течение занятия, быстрота и способность нахождения в конспекте лекций необходимой информации);

2) правильность решения задачи (анализа ситуации) (учитывается логическая последовательность выполняемых действий, правильность математических вычислений, аккуратность оформления решения задачи).

Оценка по результатам наблюдения за работой на практическом занятии формируется в соответствии с критериями:

Оценка «отлично» - полное верное решение, в решении нет ошибок, задача решена рациональным способом. Ясно описан способ решения.

Оценка «хорошо» - решение в целом верное, в решении нет существенных ошибок, но задача решена неоптимальным способом или допущено не более двух незначительных ошибок.

Оценка «удовлетворительно» - решение задачи оформлено не аккуратно, в решении допущена существенная ошибка в математических расчетах или в логической последовательности выполняемых действий, которая повлияла на окончательный результат.

Оценка «неудовлетворительно» - решение содержит существенные ошибки, решение неверное или отсутствует.

#### **4.3.3. Критерии оценивания выполнения теста**

Оценка теста выставляется в баллах (соответственно, если даны верные ответы на все вопросы теста, ставится оценка «5», если не дано ни одного верного ответа – «2»). За полностью верный ответ на задание теста (т.е. выбраны все верные варианты и не выбрано ни одного неверного) ставится максимальное (для этого вопроса теста) число баллов. Если ответ был дан неверно или частично верно (т.е. выбраны неверные или не выбраны верные варианты), ставится оценка 2. Максимальное (для данного вопроса) число баллов равномерно распределяется на количество верных вариантов ответа. Баллы за выполнение задания ставятся в зависимости от того, сколько правильных ответов выбрано.

В каждом варианте тестов по каждой теме 10 вопросов.

#### Шкала оценивания теста

1. Если тестируемый набрал 60 и менее процентов правильных ответов, он получает оценку 2;



2. Если тестируемый набрал от 61 до 75 процентов правильных ответов, он получает оценку 3;

3. Если тестируемый набрал от 76 - 89 процентов правильных ответов, он получает оценку 4;

4. Если тестируемый набрал 90 и более процентов правильных ответов, он получает оценку 5.

#### **4.4. Перечень вопросов для проведения промежуточной аттестации студентов (экзамена)**

1. Бизнес-план и его роль в развитии предпринимательства.
2. Цели бизнес-планирования, задачи, исполнители, заказчики.
3. Принципы бизнес-планирования.
4. Виды бизнес-планов. Функции бизнес-планов: внутренние и внешние
5. Методы и технические приемы использования в бизнес-планировании.
6. Информационное обеспечение планирования. Плановые показатели, нормы и нормативы.
7. Процесс бизнес-планирования и последовательность разработки бизнес-плана.
8. Особенности отраслевого бизнес-планирования (производство продукции, работы, услуги).
9. Понятие бизнес-идеи. Источники и методы разработки бизнес-идей.
10. Содержание бизнес-идеи и способы ее представления.
11. Суть бизнес-модели. Виды бизнес-моделей
12. Основные разделы бизнес-плана.
13. Меморандум о конфиденциальности
14. Резюме. Краткое содержание. Важность резюме.
15. Определение общего направления деятельности.
16. Матрица Ансоффа.
17. ADL матрица для определения вектора развития компании.
18. Формулирование стратегии компании
19. Оценка факторов макросреды.
20. Прогноз конъюнктуры рынка, емкость рынка.
21. Сегментация рынка, определение целевых сегментов.
22. Анализ конкурентов.
23. Анализ поставщиков.
24. Прочие внешние контактные аудитории.
25. Прогнозирование величины продаж.
26. Описание продукта (товар, услуга).
27. Мультиатрибутивная модель продукта.
28. Матрица BKG.
29. Планирование цены. Разработка собственной ценовой политики фирмы, а также сравнение с ценовой стратегией конкурентов.
30. Распределение продукта.

31. Продвижение продукта на рынок.
32. Оценка конкурентоспособности продукта
33. Производственный процесс и его обеспечение.
34. Производственные мощности.
35. Этапы составления плана производства.
36. Планирование сметы затрат на производство продукции
37. Организационная структура управления.
38. Сведения о ключевых менеджерах и владельцах.
39. Кадровая политика и развитие персонала.
40. Планирование потребности в персонале.
41. Планирование фонда заработной платы
42. Цели, задачи и функции финансового планирования.
43. Планирование доходов и поступлений.
44. Планирование расходов и отчислений.
45. Прогноз финансовых результатов от основной деятельности.
46. Источники, формы и условия финансирования.
47. Анализ эффективности инвестиций.
48. Составление графика безубыточности по материалам бизнес-плана.
49. Планирование финансовых результатов по проекту.
50. Понятие и классификация рисков в бизнес-планировании.
51. Оценка рисков.
52. Оценка потерь в связи с рисковыми ситуациями.
53. Пути снижения рисков.
54. Рентабельность бизнеса с учетом рисков. Анализ чувствительности проекта
55. Обзор возможных форм представления бизнес -плана. Рекомендации к презентации бизнес-плана
56. Цели, задачи экспертизы бизнес-плана.
57. Этапы проведения экспертизы бизнес-плана.
58. Логико-структурная схема для оценки бизнес-плана.
59. Критерии оценки бизнес-плана.
60. Экспертный анализ бизнес-плана

## **5. Список рекомендованной литературы**

### **5.1. Основная литература:**

1. Вагина, Н.Д. Бизнес-планирование [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов по направлению 080100.62 «Экономика», профиль 080107.62 «Финансы и кредит» и для специальности 080101.65 «Экономическая безопасность» всех форм обучения / Н. Д. Вагина ; сост.: Н. Д. Вагина ; ФГБОУ ВПО «Кузбас. гос. техн. ун-т им. Т. Ф. Горбачева», Каф. финансов и кредита. - Кемерово : Издательство КузГТУ , 2013. – 118 с. <http://library.kuzstu.ru/meto.php?n=91195&type=utchposob:common>
2. Сергеев, А. А. Бизнес-планирование : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А. А. Сергеев. — 3-е изд., испр. и доп. —

Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 475 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06299-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/434599>

## **5.2 Дополнительная литература**

3. Елиферов, В.Г. Бизнес – процессы: Регламентация и управление: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 319 с.

4. Вагина, Н.Д. Бизнес-планирование: учебное пособие / Кузбасс. гос. техн. ун-т. – Кемерово, 2011. – 120 с.

5. Вагина, Н.Д. Бизнес-планирование: учеб.пособие для студентов специальности 080105 «Финансы и кредит» / ГОУ ВПО «Кузбасс.гос.техн.ун-т». Кемерово, 2011.- 120 С.  
<http://library.kuzstu.ru/meto.php?n=90488&type=utchposob:common>

6. Купцова, Е. В. Бизнес-планирование : учебник и практикум для академического бакалавриата / Е. В. Купцова, А. А. Степанов. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 435 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-8377-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/432952>

## **6 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»**

1. Официальный сайт Кузбасского государственного технического университета имени Т.Ф. Горбачева.
2. Режим доступа: [www.kuzstu.ru](http://www.kuzstu.ru).
3. Официальный сайт филиала КузГТУ в г. Белово <http://belovokyzgty.ru>
4. Консультант Плюс <http://www.consultant.ru/>
5. Гарант <http://www.garant.ru/>

Составитель  
Колечкина Ирина Павловна

**БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ**

Программа курса и методические указания по практической аудиторной  
работе для студентов заочной формы обучения  
специальности 38.05.01 «Экономическая безопасность»,  
специализация «Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности»

Печатается в авторской редакции