



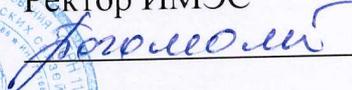
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ»  
**INSTITUTE OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS**

Факультет мировой экономики и международной торговли

Кафедра математики и информатики

**УТВЕРЖДАЮ**

Ректор ИМЭС

 Т.П. Богомолова

Принято на заседании  
Ученого совета ИМЭС

27.02.2020 г., протокол № 7

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ**

по направлению подготовки  
38.03.02 Менеджмент

Профиль: «Международный менеджмент»

Предназначена для очной, очно-заочной и заочной форм обучения

Москва  
2020

Рабочая программа дисциплины «Бизнес-планирование» входит в состав основной образовательной программы высшего образования по направлению подготовки 38.03.02. Менеджмент, профиль «Международный менеджмент» и предназначена для обучающихся по очной форме обучения 2018, 2019, 2020 годов набора; очно-заочной и заочной формам обучения 2017, 2018, 2019, 2020 годов набора.

Сведения об актуализации РПД

На учебный год	Состав актуализации	Утверждена Ученым советом
2017-2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Приведение в соответствие требованиям Порядка организации и осуществления образовательной деятельности (утв. приказом МОН от 05.04.17 №301).</li> <li>• Перечень основной и дополнительной учебной литературы.</li> <li>• Перечень лицензионного программного обеспечения.</li> <li>Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем.</li> </ul>	Протокол Ученого Совета от 29.06.2017 г., №11
2018-2019	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Перечень основной и дополнительной учебной литературы.</li> <li>• Перечень лицензионного программного обеспечения.</li> <li>• Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем.</li> <li>• Оценочные материалы.</li> </ul>	Протокол Ученого Совета от 31.05.2018 г., №11
2019-2020	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Перечень лицензионного программного обеспечения</li> <li>• Перечень основной и дополнительной учебной литературы</li> <li>• Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем.</li> <li>• Оценочные материалы.</li> </ul>	Протокол Ученого Совета от 28.02.2019 г., №7
2020-2021	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Перечень лицензионного программного обеспечения</li> <li>• Перечень основной и дополнительной учебной литературы</li> <li>• Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем.</li> <li>• Оценочные материалы</li> </ul>	Протокол Ученого Совета от 27.02.2020 г., №7

## Оглавление

1. Цель и задачи дисциплины (модуля) .....	4
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотношенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы .....	4
3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы высшего образования .....	5
4. Объем дисциплины (модуля) в зачётных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся.....	5
5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий.....	6
6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы и текущего контроля обучающихся по дисциплине (модулю) .....	9
7. Оценочные материалы для текущего контроля успеваемости и проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю).....	11
7.1. Оценочные материалы для текущего контроля успеваемости .....	11
7.2 Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации.....	15
7.2. 1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы .....	15
7.2.2 Показатели оценивания планируемых результатов обучения на различных этапах формирования компетенций.....	16
7.3. Типовые задания и (или) материалы для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций .....	18
7.3.1. Типовые задания и (или) материалы для оценки знаний .....	18
7.3.2. Типовые задания и (или) материалы для оценки умений.....	23
7.3.3. Типовые задания и (или) материалы для оценки навыков .....	24
7.4. Перечень вопросов для подготовки к экзамену .....	27
7.5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.....	29
8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля) .....	33
8.1. Основная литература .....	33
8.2. Дополнительная литература .....	33
9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля) и информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости).....	33
10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля) .....	34
11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю).....	38

## 1. Цель и задачи дисциплины (модуля)

**Целью дисциплины «Бизнес-планирование» является:**

- формирование у студентов навыков экономического мышления, знаний об особенностях и содержании бизнес- планирования как научной дисциплины;
- ознакомления их с основными понятиями, принципами, методологией, методиками планирования и оценки бизнеса;
- развитие навыков рационального решения ключевых задач по прогнозированию и управлению экономической безопасностью бизнес-проектов;

**Задачами дисциплины является:**

- формирование логического мышления, необходимого специалистам для анализа, диагностики и оценки внутрифирменных организационных проблем и поиска резервов и путей их решения для обеспечения устойчивого развития;
- ознакомление с современным отечественным опытом организации бизнес-планирования и методов принятия плановых экономических решений;
- создание основы для подготовки специалистов, владеющих необходимыми профессиональными компетенциями
- формирование у студентов экономического мышления, знаний об особенностях и содержании бизнес-планирования как научной дисциплины, ознакомления их с основными понятиями, принципами, методологией, методиками планирования и анализа бизнеса.

## 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код компетенции	Содержание компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-6	способность участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений	Знать (3) <sup>1</sup> – современные технологии и инструментарий бизнес-планирования
		Уметь (3) – планировать по компании (подразделению) необходимые для достижения поставленных целей ресурсы и источники их поступления
		Владеть (3) – навыком разработки бизнес-планов для создания новых и развития действующих направлений деятельности
ПК-7	владение навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умение координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального	Знать (2) – теоретические основы, предмет, объекты, основных участников процесса бизнес-планирования
		Уметь (2) – ориентироваться в стандартах бизнес-планирования при практической разработке бизнес-плана
		Владеть (2) – выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций на уровне организации, предлагать способы

<sup>1</sup> (2) – в скобках указан этап формирования компетенции из таблицы в п. 7.1 (здесь и далее в таблицах)

Код компетенции	Содержание компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
	менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ	их решения и оценивать ожидаемые результаты
ПК-8	владение навыками документального оформления решений в управлении операционной (производственной) деятельности организаций при внедрении технологических, продуктовых инноваций или организационных изменений	Знать (3) – основные правовые и нормативные документы, регламентирующие сферу производственной деятельности
		Уметь (3) – ориентироваться в стандартах бизнес-планирования
		Владеть (3) – практикой документального оформления бизнес-планов вариантов бизнес-планов и их показателей

### 3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы высшего образования

Учебная дисциплина «Маркетинг» входит в базовую часть учебного плана по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, профиль «Международный менеджмент».

### 4. Объем дисциплины (модуля) в зачётных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 4 зачётные единицы, всего – 144 часа.

Вид учебной работы	Всего часов / зачетных единиц		
	очное	очно-заочное	заочное
<b>Контактная работа с преподавателем (всего)</b>	<b>64,3 / 1,79</b>	<b>24,3 / 0,68</b>	<b>12,3 / 0,34</b>
в том числе:			
Занятия лекционного типа	32 / 0,89	12 / 0,33	6 / 0,16
Занятия семинарского типа	32 / 0,89	12 / 0,33	4 / 0,11
Консультации			2 / 0,06
Промежуточная аттестация по дисциплине	0,3 / 0,01	0,3 / 0,01	0,3 / 0,01
<b>Самостоятельная работа</b>	<b>53 / 1,47</b>	<b>93 / 2,58</b>	<b>123 / 3,42</b>
<b>Контроль</b>	<b>26,7 / 0,74</b>	<b>26,7 / 0,74</b>	<b>8,7 / 0,24</b>
Форма контроля	экзамен	экзамен	экзамен
<b>Общая трудоёмкость:</b>	<b>144 / 4</b>	<b>144 / 4</b>	<b>144 / 4</b>

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

**Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)**

<b>Наименование тем (разделов)</b>	<b>Содержание тем (разделов)</b>
<p align="center"><b>Тема 1</b> Основы бизнес-планирования</p>	<p>Понятие бизнеса как инициативной экономической деятельности. Объекты бизнеса. Планирование как инструмент обеспечения динамичного развития бизнеса.            Бизнес и бизнес-процессы; бизнес - проекты. Источники выбора бизнес - идей. Портфель инвестиционных программ в обеспечении эффективного развития компании. Организационная поддержка и отбор производственных проектов.            Особенности различных видов бизнес – проектов, их классификация. Основные области применения бизнес-планов. Основные типы и виды бизнес - планов.            Цели, задачи, функции и структура бизнес - плана. Резюме бизнес-плана. Уникальность бизнеса. Общее описание организации; виды, профиль и характер ее деятельности. Характеристика процесса бизнес - планирования. Организация и этапы разработки бизнес - плана.</p>
<p align="center"><b>Тема 2</b> Анализ отрасли и ситуации на рынке продаж</p>	<p>Виды отраслевых рынков и отраслевые классификации. Описание отрасли экономической деятельности и рынка сбыта, его структуры. Субъекты отраслевого рынка. Границы отраслевого рынка. Барьеры входа-выхода на отраслевой рынок.            Оценка концентрации на отраслевом рынке. Факторы, определяющие интенсивность конкуренции: характер распределения рыночных долей между фирмами-конкурентами; темпы роста рынка, рентабельность рынка. Показатели концентрации производства в отрасли: показатель концентрации, индекс Херфинделя, индекс Розенблюта, коэффициент Джини. Прогноз конъюнктуры рынка.</p>
<p align="center"><b>Тема 3</b> Планирование производства и реализации продукции</p>	<p>Производственный процесс и его обеспечение. Производственные мощности, их роль в совершенствовании бизнеса; факторы, их определяющие, методы расчета. Планирование использования производственной мощности, основные показатели.            План производства и реализации продукции – центральное звено в системе планирования организации; информационно – аналитическая база его разработки. Структура, основные показатели и методика планирования производственной программы.</p>
<p align="center"><b>Тема 4</b> Планирование материально-технического обеспечения производства</p>	<p>Ресурсы производственной системы компании, их классификация и роль в обеспечении ее эффективности.            Система материально - технического обеспечения компании в условиях рынка. Цели, содержание, задачи и порядок разработки плана материально-технического обеспечения производства; информационно –аналитическая база</p>

	<p>Планирование потребности компании в материальных и топливно-энергетических ресурсах. Порядок определения объема материально - технических ресурсов, подлежащих заготовлению на плановый период.</p>
<p><b>Тема 5</b> Планирование труда и социального развития компании</p>	<p>Содержание и задачи плана по труду и социальному развитию компаний различных форм собственности, его основные показатели.</p> <p>Планирование повышения производительности труда. Обоснование резервов роста производительности труда. Планирование трудовых ресурсов компании и эффективность их использования. Расчет и анализ баланса рабочего времени.</p>
<p><b>Тема 6</b> Планирование себестоимости и цены</p>	<p>Издержки производства – основа управления затратами. Классификация затрат компании.</p> <p>Методические основы планирования себестоимости продукции. Комплексные статьи затрат в производстве. Порядок отнесения косвенных расходов на себестоимость единицы продукции и услуг. Смета затрат на производство. Планирование снижения себестоимости продукции. Система ценообразования на продукцию компаний, система цен и их классификация. Формирование цен на продукцию и услуги компаний в рыночной экономике. Механизм формирования согласованных цен. Механизм учета инфляционных факторов. Адаптивный механизм ценообразования.</p>
<p><b>Тема 7</b> Финансовое планирование</p>	<p>Финансовые ресурсы, финансовая продукция и финансовые рычаги компании. Формирование учетной политики компании.</p> <p>Планирование прибыли и рентабельности как важнейшие элементы управления компании, показатели планирования и прогнозирования ее доходности. Основные факторы и схемы формирования прибыли и распределения прибыли компании. Рентабельность компании, ее виды, основные функции и факторы формирования.</p>
<p><b>Тема 8</b> Инструментарий анализа и оценки проектов</p>	<p>Инвестиции, их особенности и роль в становлении и развитии компании.</p> <p>Портфель инвестиционных программ в обеспечении эффективного развития. Виды рисков, связанных с осуществлением проектов, их сущность и классификация. Внешние и внутренние хозяйственные риски. Виды потерь; качественный и количественный анализ рисков, основные методы оценки и практический инструментарий. Организационные меры по профилактике и нейтрализации рисков. Методы снижения риска: страхование, распределение риска поручительство, резервирование средств.</p>

**Очная форма обучения (в часах)**

№ п/п	Наименование тем (разделов) дисциплины	Контактная работа			СРС	Всего
		Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа	Промежуточная аттестация по дисциплинам		
1	Основы бизнес-планирования	4	4		5	13
2	Анализ отрасли и ситуации на рынке продаж	4	4		6	14
3	Планирование производства и реализации продукции	4	4		6	14
4	Планирование материально-технического обеспечения производства	4	4		6	14
5	Планирование труда и социального развития компании	4	4		6	14
6	Планирование себестоимости и цены	4	4		8	16
7	Финансовое планирование	4	4		8	16
8	Инструментарий анализа и оценки проектов	4	4		8	16
Промежуточная аттестация (экзамен)				0,3		0,3
<b>Контроль</b>					26,7	26,7
<b>ИТОГО</b>				<b>32</b>	<b>32</b>	<b>0,3</b>
					<b>79,7</b>	<b>144</b>

**Очно-заочная форма обучения (в часах)**

№ п/п	Наименование тем (разделов) дисциплины	Контактная работа			СРС	Всего
		Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа	Промежуточная аттестация по дисциплинам		
1	Основы бизнес-планирования	2	2		9	13
2	Анализ отрасли и ситуации на рынке продаж	2	2		12	16
3	Планирование производства и реализации продукции	2	2		12	16
4	Планирование материально-технического обеспечения производства	2	2		12	16
5	Планирование труда и социального развития компании	1	1		12	14
6	Планирование себестоимости и цены	1	1		12	14
7	Финансовое планирование	1	1		12	14
8	Инструментарий анализа и оценки проектов	1	1		12	14

Промежуточная аттестация (экзамен)			0,3		0,3
<b>Контроль</b>				26,7	26,7
<b>ИТОГО</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>0,3</b>	<b>119,7</b>	<b>144</b>

#### Заочная форма обучения (в часах)

№ п/п	Наименование тем (разделов) дисциплины	Контактная работа			СРС	Всего
		Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа	Промежуточная аттестация по дисциплинам		
1	Основы бизнес-планирования	1			15	16
2	Анализ отрасли и ситуации на рынке продаж	1			15	16
3	Планирование производства и реализации продукции	1			15	16
4	Планирование материально-технического обеспечения производства	1			15	16
5	Планирование труда и социального развития компании	1	1		15	17
6	Планирование себестоимости и цены	1	1		15	17
7	Финансовое планирование		1		15	16
8	Инструментарий анализа и оценки проектов		1		18	19
Консультации				2		2
Промежуточная аттестация (экзамен)				0,3		0,3
<b>Контроль</b>					8,7	8,7
<b>ИТОГО</b>		<b>6</b>	<b>4</b>	<b>2,3</b>	<b>119,7</b>	<b>144</b>

#### 6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы и текущего контроля обучающихся по дисциплине (модулю)

Самостоятельная работа является одним из основных видов учебной деятельности, составной частью учебного процесса и имеет своей целью: глубокое усвоение материала дисциплины, совершенствование и закрепление навыков самостоятельной работы с литературой, рекомендованной преподавателем, умение найти нужный материал и самостоятельно его использовать, воспитание высокой творческой активности, инициативы, привычки к постоянному совершенствованию своих знаний, к целеустремленному научному поиску.

Контроль самостоятельной работы, является важной составляющей текущего контроля успеваемости, осуществляется преподавателем во время лекционных и практических (семинарских) занятий и обеспечивает оценивание хода освоения изучаемой дисциплины.

#### Вопросы для самостоятельного изучения:

**Тестовые задания для самостоятельной подготовки, самопроверки к опросам, диспутам на занятиях лекционного, практического типов:**

**В чем заключаются основные цели бизнес -плана:**

- а) обоснование проектных решений в бизнесе, связанных с затратами инвестиционных ресурсов;
- б) детализация стратегических изменений, предусмотренных стратегическим планом организации;
- в) поиск партнеров по реализации проекта;
- г) поиск источников финансирования проекта;
- д) календарное планирование работ.

**Какие из перечисленных функций не присущи бизнес-плану:**

- а) разработка общей концепции бизнеса;
- б) контроль;
- в) планирование;
- г) обоснование и привлечение денежных средств;
- д) привлечение партнеров.

**Выберите, что относится к общим ключевым направлениям анализа общего положения компании при разработке бизнес -плана:**

- а) сильные и слабые стороны компании;
- б) возможности и угрозы со стороны внешней среды;
- в) рынок сбыта товара;
- г) продвижение идей;
- д) стратегия конкурента.

**Принцип планирования, который заключается в придании плану способности менять свою направленность в связи с изменяющимися условиями хозяйствования и ведения бизнеса называется принципом:**

- а) вовлеченности;
- б) гибкости;
- в) непрерывности;
- г) участия;
- д) точности.

**Какой показатель определяет степень доходности (норму прибыли) организации:**

- а) прибыль от производственно-хозяйственной деятельности;
- б) рентабельность производства;
- в) доход производства;
- г) эффективность производства;
- д) фонд потребления.

**Анализ соотношения между совокупным доходом и совокупными издержками с целью определения прибыльности при различных уровнях производства – это:**

- а) анализ безубыточности
- б) анализ возможностей производства и сбыта
- в) анализ деятельности предприятия.
- г) анализ среды

**Распределение самостоятельной (внеаудиторной) работы по темам и видам**

Согласно Положению о самостоятельной (внеаудиторной) работе студентов распределение объема часов самостоятельной работы студента зависит от места дисциплины и ее значимости в структуре ОП.

Виды, формы и объемы самостоятельной (внеаудиторной) работы студентов при изучении конкретной учебной дисциплины определяются содержанием учебной дисциплины, степенью подготовленности студентов и утверждаются на кафедре, за которой закреплена данная дисциплина, в виде раздела рабочей программы дисциплины основной образовательной программы.

В связи с вышеизложенным, принимая во внимание объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам занятий) и на самостоятельную работу обучающихся, а также баланс времени по видам работы, распределение самостоятельной (внеаудиторной) работы по темам дисциплины представляется следующим образом:

№ п/п	Наименование тем (разделов) дисциплины	Вид самостоятельной (внеаудиторной) работы	Объем самостоятельной (внеаудиторной) работы по формам обучения		
			очная	очно-заочная	заочная
1.	Основы бизнес-планирования	подготовка эссе, подготовка сообщений	5	9	15
2.	Анализ отрасли и ситуации на рынке продаж	подготовка сообщений	6	12	15
3.	Планирование производства и реализации продукции	подготовка презентаций, выполнение контрольных работ	6	12	15
4.	Планирование материально-технического обеспечения производства	выполнение самостоятельных заданий, подготовка рефератов	6	12	15
5.	Планирование труда и социального развития компании	подготовка к дискуссионным вопросам	6	12	15
6.	Планирование себестоимости и цены	подготовка к проблемным лекциям	8	12	15
7.	Финансовое планирование	подготовка эссе, решение задач	8	12	15
8.	Инструментарий анализа и оценки проектов	подготовка к коллоквиумам	8	12	18
<b>ИТОГО:</b>			<b>53</b>	<b>93</b>	<b>123</b>

## **7. Оценочные материалы для текущего контроля успеваемости и проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)**

### **7.1. Оценочные материалы для текущего контроля успеваемости**

Текущий контроль успеваемости по дисциплине «Бизнес-планирование» проводится как на семинарских занятиях, так и занятиях лекционного типа в форме коллоквиумов, контрольных работ, тестирования, написания эссе, рефератов, выполнения практических работ, индивидуальных ответов на вопросы, устного опроса, участия в семинаре, решения задач и т.д.

#### ***Занятие №1 по теме: Основы бизнес-планирования***

**Задание для самостоятельной работы студентов:**

1. Планирование как инструмент обеспечения динамичного развития бизнеса;
2. Бизнес и бизнес-процессы;
3. Особенности различных видов бизнес – проектов, их классификация;
4. Организация и этапы разработки бизнес-плана;
5. Правила составления и оформления бизнес-плана;

## ***Занятие №2 по теме: Анализ отрасли и ситуации на рынке продаж***

### Задание для самостоятельной работы студентов:

1. Виды отраслевых рынков и отраслевые классификации;
2. Описание отрасли экономической деятельности и рынка сбыта, его структуры;
3. Факторы, определяющие интенсивность конкуренции в отрасли;
4. Стратегия маркетинга компании;
5. Анализ спроса на продукцию и конкурентной среды.

### Решить тестовое задание:

#### **1. В чем заключаются основные цели бизнес -плана:**

- а) обоснование проектных решений в бизнесе, связанных с затратами инвестиционных ресурсов;
- б) детализация стратегических изменений, предусмотренных стратегическим планом организации;
- в) поиск партнеров по реализации проекта;
- г) поиск источников финансирования проекта;
- д) календарное планирование работ.

#### **2. Какие из перечисленных функций не присущи бизнес-плану:**

- а) разработка общей концепции бизнеса;
- б) контроль;
- в) планирование;
- г) обоснование и привлечение денежных средств;
- д) привлечение партнеров.

#### **3. Выберите, что относится к общим ключевым направлениям анализа общего положения компании при разработке бизнес -плана:**

- а) сильные и слабые стороны компании;
- б) возможности и угрозы со стороны внешней среды;
- в) рынок сбыта товара;
- г) продвижение идей;
- д) стратегия конкурента.

#### **4. Принцип планирования, который заключается в придании плану способности менять свою направленность в связи с изменяющимися условиями хозяйствования и ведения бизнеса называется принципом:**

- а) вовлеченности;
- б) гибкости;
- в) непрерывности;
- г) участия;
- д) точности.

## ***Занятие №3 по теме: Планирование производства и реализации продукции.***

### Задание для самостоятельной работы студентов:

1. Производственный процесс и его обеспечение;
2. Планирование использования производственной мощности, основные показатели;
3. План производства и реализации продукции;
4. Планирование качества и конкурентоспособность продукции.

## ***Занятие №4 по теме: Планирование материально-технического обеспечения производства***

### Задание для самостоятельной работы студентов:

1. Ресурсы производственной системы компании, их классификация и роль в обеспечении ее эффективности;
2. Система материально - технического обеспечения компании в условиях рынка;
3. Планирование потребности компании в материальных и топливно-энергетических ресурсах;
4. Производственные запасы и их нормирование;

### Подготовить доклады по темам:

1. Механизм установления рыночной цены в конкурентной среде
2. Пути и методы ускорения оборачиваемости оборотных средств
3. Методы определения потребности в оборотных средствах
4. Методика учета инфляции в ценообразовании
5. Факторы влияния на изменение цены в конкурентной среде

### ***Занятие №5 по теме: Планирование труда и социального развития компании***

#### Задание для самостоятельной работы студентов:

1. Содержание и задачи плана по труду и социальному развитию компании;
2. Планирование трудовых ресурсов компании и эффективность их использования;
3. Планирование заработной платы персонала компании по видам деятельности;
4. Содержание плана социального развития коллектива компании, его показатели

### ***Занятие №6 по теме: Планирование себестоимости и цены***

#### Задание для самостоятельной работы студентов:

1. Издержки производства – основа управления затратами;
2. Классификация затрат компании;
3. Методические основы планирования себестоимости продукции;
4. Формирование цен на продукцию и услуги компаний в рыночной экономике;

#### Решить задачу:

#### **"Формирование производственной программы компании".**

В плановом периоде предприятие предполагает выработать готовой продукции на 10380 тыс. руб., полуфабрикатов для внутрипроизводственного потребления - на 7220 тыс. руб.

Ремонтно-механический цех запланировал выполнить ремонтные работы своим цехам на 60 тыс.руб. и сторонним организациям на 20 тыс. руб. Паросиловой цех планирует отпустить пар основным цехам на 10 тыс. руб. и другим заводам на 5 тыс. руб.

Остатки полуфабрикатов своей выработки на начало года -1000 тыс. руб., на конец года -5380 тыс. руб.

Стоимость остатков готовой продукции на складе на начало года составила 400 тыс. руб., на конец года -500 тыс. руб.

Стоимость неоплаченных счетов на начало года-100 тыс. руб., на конец года -150 тыс. руб.

Определить стоимость валовой и товарной продукции, валового и внутривозвратного оборотов, а также реализованной продукции.

### ***Занятие №7 по теме: Финансовое планирование***

#### Задание для самостоятельной работы студентов:

1. Финансовые ресурсы компании.
2. Планирование прибыли и рентабельности;
3. Содержание финансового плана;
4. Стратегия финансирования проекта;
5. Показатели финансового анализа и диагностика текущего финансового состояния компании.

### ***Занятие №8 по теме: Инструментарий анализа и оценки проектов***

1. Финансовые ресурсы компании
2. Планирование прибыли и рентабельности
3. Содержание финансового плана
4. Стратегия финансирования проекта
5. Показатели финансового анализа и диагностика текущего финансового состояния компании

### Тематика докладов по дисциплине:

1. Портфель инвестиционных программ в обеспечении эффективного развития компании
2. Организационная поддержка и отбор производственных проектов
3. Информационное обеспечение бизнес - планирования; показатели и формы входящей документации
4. Особенности бизнес-планирования как формы реализации экономической политики компании
5. Барьеры входа-выхода на отраслевой рынок
6. Показатели концентрации производства в отрасли: показатель концентрации, индекс Херфинделя, индекс Розенблюта, коэффициент Джини
7. Границы отраслевого рынка
8. Риски и прогнозирование возможных ситуаций на рынке продаж
9. Производственные мощности, их роль в совершенствовании бизнеса; факторы, их определяющие, методы расчета
10. Анализ и управление портфелем заказов на продукцию и услуги
11. Структура, основные показатели и методика планирования производственной программы
12. Управление обновлением продукции в условиях конкуренции
13. Организационно-правовые формы предпринимательства в соответствии с Гражданским кодексом РФ
14. Экономическое обоснование создания, реорганизации компании
15. Цели, содержание, задачи и порядок разработки плана материально-технического обеспечения производства
16. Прогноз и оценка запасов
17. Порядок определения объема материально - технических ресурсов, подлежащих заготовлению на плановый период
18. Планирование внутрифирменного обеспечения производства
19. Обоснование резервов роста производительности труда
20. Система государственного регулирования средств на потребление
21. Расчет и анализ баланса рабочего времени
22. Задачи социального развития коллектива компании, методы планирования социального развития
23. Комплексные статьи затрат в производстве
24. Система ценообразования на продукцию компаний, система цен и их классификация
25. Планирование снижения себестоимости продукции
26. Адаптивный механизм ценообразования
27. Основные факторы и схемы формирования прибыли и распределения прибыли компании
28. Финансовые аналитические показатели и диагностика текущего финансового состояния компании
29. Рентабельность компании, ее виды, основные функции и факторы формирования
30. Методология выявления и прогнозирования финансовых результатов компании
31. Портфель инвестиционных программ в обеспечении эффективного развития
32. Виды потерь; качественный и количественный анализ рисков, основные методы оценки и практический инструментарий
33. Внешние и внутренние хозяйственные риски, пути их снижения
34. Составление графика и анализ безубыточности; запас прочности

## 7.2 Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации

### 7.2.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы определяются порядком изучения дисциплин в соответствии с рабочим учебным планом и представлены в таблице:

Код компетенции (компетенций)	Содержание компетенции (компетенций)	Этапы формирования компетенции (компетенций)	Дисциплины, формирующие компетенцию (компетенции)
ПК-6	способность участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений	1	Теория организации
		2	Учебная практика по получению первичных профессиональных умений и навыков
		<b>3</b>	<b>Бизнес-планирование</b>
		4	Управление проектами / Управление организационными изменениями
		Завершающий	Государственная итоговая аттестация (защита выпускной квалификационной работы)
ПК-7	владение навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умение координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ	1	Теория организации
		<b>2</b>	<b>Бизнес-планирование</b>
		3	Производственная практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности
		Завершающий	Государственная итоговая аттестация (защита выпускной квалификационной работы)

<b>ПК-8</b>	владение навыками документального оформления решений в управлении операционной (производственной) деятельности организаций при внедрении технологических, продуктовых инноваций или организационных изменений	1	Правоведение
		2	Учебная практика по получению первичных профессиональных умений и навыков
		3	<b>Бизнес-планирование</b>
		4	Документооборот внешнеторговых сделок / Организационная культура
		Завершающий	Государственная итоговая аттестация (защита выпускной квалификационной работы)

### 7.2.2 Показатели оценивания планируемых результатов обучения на различных этапах формирования компетенций

Планируемые результаты обучения по дисциплине на определенном этапе формирования компетенции	Уровни и критерии достижения результатов обучения			
	Не достигнут базовый уровень	Базовый	Повышенный	Высокий
<b>ПК-6 (третий этап)</b>				
Знать (3) – современные технологии и инструментарий бизнес-планирования	Не знает	Демонстрирует фрагментарные знания, допускает ошибки, не имеющие решающего значения для восприятия их смыслового наполнения	Знает в соответствии с основными требованиями	Хорошо знает и свободно ориентируется в видах управленческих решений и методах их принятия
Уметь (3) – планировать по компании (подразделению) необходимые для достижения поставленных целей ресурсы и источники их поступления	Не умеет	Частичное соответствие требованиям	Выполняет в соответствии с основными требованиями	Выполняет полностью правильно
Владеть (3) – навыком разработки бизнес-планов для созда-	Не владеет	Демонстрирует отдельные навыки	Владеет навыками, но допускает не-	Демонстрирует уверенное владение навыками

Планируемые результаты обучения по дисциплине на определенном этапе формирования компетенции	Уровни и критерии достижения результатов обучения			
	Не достигнут базовый уровень	Базовый	Повышенный	Высокий
ния новых и развития действующих направлений деятельности			большие погрешности	
<b>ПК-7 (второй этап)</b>				
Знать (2) – теоретические основы, предмет, объекты, основных участников процесса бизнес-планирования	Не знает	Демонстрирует фрагментарные знания, допускает ошибки, не имеющие решающего значения для восприятия их смыслового наполнения	Знает в соответствии с основными требованиями	Хорошо знает и свободно ориентируется в видах управленческих решений и методах их принятия
Уметь (2) – ориентироваться в стандартах бизнес-планирования при практической разработке бизнес-плана	Не умеет	Частичное соответствие требованиям	Выполняет в соответствии с основными требованиями	Выполняет полностью правильно
Владеть (2) – выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций на уровне организации, предлагать способы их решения и оценивать ожидаемые результаты	Не владеет	Демонстрирует отдельные навыки	Владеет навыками, но допускает небольшие погрешности	Демонстрирует уверенное владение навыками
<b>ПК-8 (третий этап)</b>				
Знать (3) – основные правовые и нормативные документы, регламентирующие сферу производственной деятельности	Не знает	Демонстрирует фрагментарные знания, допускает ошибки, не имеющие решающего значения для восприятия их смыслового наполнения	Знает в соответствии с основными требованиями	Хорошо знает и свободно ориентируется в видах управленческих решений и методах их принятия
Уметь (3) – ориентироваться в стандартах бизнес-планирования	Не умеет	Частичное соответствие требованиям	Выполняет в соответствии с основными требованиями	Выполняет полностью правильно

Планируемые результаты обучения по дисциплине на определенном этапе формирования компетенции	Уровни и критерии достижения результатов обучения			
	Не достигнут базовый уровень	Базовый	Повышенный	Высокий
Владеть (3) – практикой документального оформления бизнес-планов вариантов бизнес-планов и их показателей	Не владеет	Демонстрирует отдельные навыки	Владеет навыками, но допускает небольшие погрешности	Демонстрирует уверенное владение навыками

### 7.3. Типовые задания и (или) материалы для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

#### 7.3.1. Типовые задания и (или) материалы для оценки знаний

##### ТИПОВЫЕ ТЕСТЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ СФОРМИРОВАННОСТИ ЗНАНИЙ ДЛЯ ПК-6

1. Анализ соотношения между совокупным доходом и совокупными издержками с целью определения прибыльности при различных уровнях производства – это:

- анализ безубыточности
- анализ возможностей производства и сбыта
- анализ деятельности предприятия.
- анализ среды

2. Анализ финансовой устойчивости ориентирован на :

- оценку надежности предприятия с точки зрения его платежеспособности
- оценку конкурентоспособности предприятия
- создание и использование инструментария, позволяющего найти лучшее сочетание цены продукта, объема его выпуска и реально планируемых продаж
- характеристику платежеспособности предприятия

3. Анализ финансовой устойчивости ориентирован на:

- выработку политики увеличения и рационального распределения прибыли
- определение политики предприятия в расширении производства.
- оценку надежности предприятия с точки зрения его платежеспособности
- формирование политики в области ценных бумаг

4. Бизнес-план имеет следующие два направления:

- внутреннее и внешнее
- долгосрочное и краткосрочное
- стратегическое и тактическое.
- техническое и экономическое

5. В чем состоит основная цель разработки инвестиционного проекта

- выбор оптимального варианта технического перевооружения предприятия
- обоснование технической возможности и целесообразности создания объекта предпринимательской деятельности
- получение прибыли при вложении капитала в объект предпринимательской деятельности
- проведение финансового оздоровления

6. Для предпринимателя, который знает, что он действует на стабильном и насыщенном рынке, лучшим решением будет направить свои маркетинговые усилия на:

- избирательный (специфический) спрос
- общие потребности (общий спрос)
- первичный спрос
- потенциальный спрос

#### 7. Достаточный бизнес-план содержит:

- все ответы верны
- все разделы бизнес-плана по предлагаемому варианту и не обязательно включает подробные расчеты по альтернативным вариантам
- все расчеты, справки, свидетельства и другие материалы
- краткие выводы по каждому разделу без обоснования и расчетов

#### 8. Емкость рынка – это:

- все ответы верны
- объем реализованных на рынке товаров (услуг) в течение определенного периода времени
- территория, на которой происходит реализация товаров (услуг) предприятия
- удельный вес продукции предприятия в совокупном объеме продаж товаров (услуг) на данном рынке

9. Если фирма рискует тем, что в худшем случае произойдет покрытие всех затрат, а в лучшем – получит прибыль намного меньше расчетного уровня – эта область риска называется как:

- критического
- минимального
- недопустимого
- повышенного

10. Изъятие существующих продуктов из производственной программы предприятия; прекращение производства товара; вывод товара с рынка как потерявшего конкурентоспособность на рынке и спрос – это...

- вариация имиджа товара
- вариация товара
- конкурентоспособность товара
- элиминация

### ТИПОВЫЕ ТЕСТЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ СФОРМИРОВАННОСТИ ЗНАНИЙ ДЛЯ ПК-7

1. Бизнес-плана – это
  - документ, описывающий аспекты будущего коммерческого предприятия, анализирующий проблемы, с которым оно может столкнуться, и устанавливающий способы их решения;
  - документ, устанавливающий правоспособность предприятия в коммерческой деятельности;
  - документ, указывающий допустимые виды деятельности предприятия и его возможность развития.
2. Бизнес-план является:
  - внешним документом;
  - внутренним документом;
  - верны ответы а) и б).
3. Бизнес-планирование – это:
  - процесс выработки действий по достижению целей фирмы;
  - это один из видов стратегического планирования;
  - это инструмент управления инновационными проектами.
4. Достоинствами бизнес-плана является:
  - обеспечение способов максимизации прибыли в конкретных условиях, оценка материального и финансового положения организации;
  - возможность получение быстрого кредита;
  - высокая вероятность быстро убедить инвестора, если бизнес-план составлен «как нужно»;
  - содержание долгосрочных и краткосрочных целей развития предприятия.

5. Выгодами бизнес-плана является то, что:
  - руководитель активно занимается перспективами организации;
  - он ясен и понятен;
  - для его разработки необходимо консультирование;
  - он устанавливает показатели деятельности, необходимые для контроля над реализацией плана.
  - нет правильных ответов.
6. Основные свойства бизнес-плана:
  - срочность;
  - лаконичность;
  - достоверность;
  - конкретность;
  - гладкость.
7. В структуру бизнес-плана входит:
  - титульный лист, план маркетинга, финансовая стратегия, кредитная заявка;
  - титульный лист, анализ рынка сбыта, финансовый план, план рисков;
  - титульный лист, резюме, бухгалтерский баланс, организационный план;
  - резюме, производственный план, организационный план, ведомость по заработной плате административных рабочих.
8. Объем резюме должен быть:
  - 1-2 листа;
  - 4-5 листов;
  - 5-7 листов.
9. В содержание резюме входит:
  - цели предприятия;
  - стратегию маркетинга;
  - наименования заявителя проекта;
  - гарантия возврата кредита;
  - нет правильных ответов.
10. В раздел «Описание предприятия и отрасли» входит:
  - общая информация о предприятии;
  - информация об имуществе предприятия;
  - верны ответа а) и б).
11. Основными разработчиками к подходам формирования стратегии являются:
  - К. Эндрюс, А. Смит, М. Портер;
  - К. Эндрюс, Дж. Кейнс, Г. Менш;
  - К. Эндрюс, М. Портер, Г. Хэмел.
12. SWOT- анализ позволяет:
  - определить возможности и угрозу,
  - определить слабые и сильные стороны организации;
  - построить экономическую стратегию, определив доступные ресурсы, необходимые для ее реализации;
  - выбрать товары и рынки, на которых они будут продаваться;
  - все ответы правильные.
13. Критериями качества целей служат:
  - измеримость,
  - лаконичность,
  - достоверность,
  - лаконичность,
  - иерархичность.

14. Сегментирование рынка – это:
- способ анализа рынка и выявления потребителей на рынке;
  - разделение рынка на части, различающиеся возможностями сбыта того или иного товара;
  - разделение рынка на группы покупателей и исследование их покупательских способностей.
15. Выбранный на основе сегментации рынок называется:
- привлекательным;
  - основным;
  - целевым;
  - нет правильных ответов.
16. Как называется тип конкурента, продающего одинаковую продукцию разным типам покупателей?
- Прямой конкурент;
  - косвенный конкурент;
  - неявный конкурент;
  - товарный конкурент.
17. Как называется стратегия, в которой делается стратегическая ориентация на низкие издержки и одновременно покупателю предоставляется несколько большие, чем минимально приемлемые, качество товара, его привлекательность и обслуживание?
- Стратегия дифференциации;
  - стратегия низких издержек;
  - стратегия фокусирования;
  - стратегия оптимальных издержек.
18. Маркетинг план включает в себя:
- товарную политику;
  - ценовую политику;
  - организацию сбыта;
  - продвижение продукции;
  - все выше перечисленные ответы;
  - нет правильных ответов.
19. Назовите методы ценообразования:
- затратный;
  - доходный;
  - рыночный;
  - основанный на конкуренции.
20. Как называется ценовая стратегия, в основе которой лежит распространения цен лидера на собственные товары?
- «Затратная» стратегия;
  - стратегия «следования за конкурентом»;
  - «нешаблонная» стратегия.
21. Как называется канал товародвижения, который включает двух посредников: оптового и розничного?
- Канал нулевого уровня;
  - одноуровневый канал;
  - двухуровневый канал;
  - трехуровневый канал.
22. Какой тип рекламы является наиболее агрессивным?
- Информативная;
  - увещательная;
  - сравнительная;

- товарная;
  - фирменная.
23. Укажите средство рекламы:
- ежедневные газеты;
  - журналы;
  - телефонный справочник;
  - радио;
  - телевидение;
  - все выше перечисленные.
24. В план производства включается анализ:
- технологии, субподрядов, контроля качества;
  - технологии, конкурентов, прогноза затрат;
  - технологии, трудовых ресурсов, управленческого персонала.
25. Норматив оборотных средств на сырье и материалы определяется, как:
- произведение нормы запаса в днях на коэффициент нарастания затрат;
  - произведение нормы запаса в днях на однодневный расход материалов;
  - произведение нормы запаса в днях на однодневный выпуск товарной продукции по себестоимости.

#### ТИПОВЫЕ ТЕСТЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ СФОРМИРОВАННОСТИ ЗНАНИЙ ДЛЯ ПК-8

1. Какие отчетные документы предлагает финансовый анализ (укажите не менее 2-х вариантов ответов):
- SWOT-анализ
  - балансовый отчет;
  - отчет о финансовых результатах;
  - отчет об источниках и исполнении фондов;
2. Каким показателем характеризуется экономика, если инфляция в месяц составляет 11 %?
- галопирующей
  - гиперинфляцией.
  - ползучей
  - стандартной инфляцией
3. Какое из представленных определений инвестиционного проекта является верным:
- план вложения капитала в объекты предпринимательской деятельности с целью получения прибыли
  - проектно-техническая документация по объему предпринимательской деятельности
  - процесс, процедура, связанная с составлением плана маркетинга, с выбором стратегий маркетинга, нацеленных на рост объема продаж товара и максимизацию прибыли фирмы
  - система технико-технологических, организационных, расчетно-финансовых и правовых материалов
4. Какой из нижеперечисленных показателей может наиболее полно выразить уровень технико-технологических, организационных, маркетинговых и других решений, принятых в проекте:
- производительность труда
  - рентабельность
  - себестоимость
  - чистый дисконтированный доход.
5. Коэффициент ликвидности показывает:
- активность использования собственного капитала.
  - доходность фирмы
  - платежеспособность фирмы

- эффективность использования долга

**7.3.2. Типовые задания и (или) материалы для оценки умений**  
**ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ**  
**УМЕНИЙ ДЛЯ КОМПЕТЕНЦИИ ПК-6**

**Задача № 1.**

**«Точка безубыточности».**

Постоянные затраты компании на производство продукции равны 20000руб., цена реализации единицы продукции- 50 руб., переменные затраты на единицу продукции-30 руб.

Определить точку безубыточности для рассматриваемого варианта производства.

Как изменится ответ в данной задаче, если:

- а) постоянные затраты равны 25000 руб.;
- б) цена реализации единицы продукции равна 40 руб.;
- в) переменные затраты на единицу продукции равны 25 руб.

**Задача № 2.**

**«Сумма дисконтирования»**

Земельный участок дает годовой доход в 1230 д.е.

Какова чистая капитализируемая прибыль при  $R=0,08$ ?

Какова стоимость участка наличными при данной процентной ставке?

**ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ**  
**УМЕНИЙ ДЛЯ КОМПЕТЕНЦИИ ПК-7**

**Задача № 1.**

**"Финансово-кредитные расчеты".**

Проектно- строительная организация получила в коммерческом банке кредит в размере 3 млн. д.е. на 10 месяцев при ежемесячной кредитной ставке 30%. Сколько организации придется заплатить за предоставленный ей кредит?

**Задача № 2.**

**"Влияние налогов на затраты и доходы от инвестиций"**

Промышленная компания планирует приобрести упаковочную машину, которая стоит 40 000 д.е., стоимость инженерных работ по установке и монтажу составляет 2000 д.е. На 3000 д.е. требуется приобрести специальный инвентарь, который может быть продан за 2800 д.е. в конце срока службы машины ( через 5 лет). Эксплуатационные расходы компании составят 20000 д.е. в год, но экономия от использования упаковочной машины составляет 40 000 д.е. в год; остаточная стоимость машины через 5 лет равна 0. Компания должна уплатить корпоративный налог на прибыль по ставке 35%. Как изменятся прибыль и налоговые обязательства компании после возникновения дополнительных затрат и доходов от инвестиций?

## ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ УМЕНИЙ ДЛЯ КОМПЕТЕНЦИИ ПК-8

### Задача № 1.

Предприятие «Альфа» производит 100 000 изделий в Месяц с общими затратами 320 000 руб. и выручкой 400 000 де. Переменные затраты преимущественно прямо пропорционально объему производства.

Определите: а) величину переменных затрат на единицу продукции при постоянных расходах 80 000 и 120 000 де;

б) точку нулевой прибыли.

### Задача № 2.

#### **"Сравнение эффективности инновационных проектов"**

Компания рассматривает варианты реализации двух бизнес-проектов при использовании процентной ставки корпоративного налога в 16% годовых.

Проект "А": предполагает инвестирование в него 30000д.е. в текущем периоде с расчетом получать 15000д.е. в год в течение шести лет.

Проект "Б": предполагает инвестирование в него 20000д.е. в текущем периоде с расчетом получать 18000д.е. в год в течение трех лет.

Требуется принять планово-управленческое решение путем сравнения предлагаемых вариантов, рассчитав NPV проектов или используя информацию об эквивалентных денежных потоках, формируемых рассматриваемыми проектами.

### **7.3.3. Типовые задания и (или) материалы для оценки навыков**

## ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ НАВЫКОВ ДЛЯ КОМПЕТЕНЦИИ ПК-6

### Задание – Кейс № 1

**Двое из ваших сотрудников ожидали повышения по службе, но только один был выдвинут.**

**Александр** является высоко мотивированным, способным и высокооплачиваемым сотрудником: фактически он - возможная будущая ваша замена, принимая во внимание то сильное впечатление, которое он оказал на Управляющего Директора за то короткое время, что он проработал в компании.

Александр недавно пришел в компанию, имея опыт работы в области товаров широкого спроса и начал очень резко, что, в прочем, его не очень беспокоит. Система повышения в компании недавно изменилась и теперь руководство мало волнует то сколько человек проработал в компании – основной упор делается на интеллектуальные способности. Новая система работает в пользу Александра, который с первого раза прошел через руководящий совет по продвижениям.

**Олег**, с другой стороны, глухо провалился. Хотя записи в его трудовой книжке и образование менее впечатляющи, чем у Александра, тем не менее, он отнюдь не лишен сообразительности и определенно очень много и эффективно работал в компании на протяжении последних 20 лет, занимая целый ряд должностей. Вы часто советуется с ним и он “вырос” на ваших глазах; он никогда не возмущался по поводу назначений на должности, которые могли бы быть его.

Теперь Олег будет работать под руководством Александра.

Оба остаются в вашем подчинении.

Вы сами не выбирали кого назначить на новую должность : все вопросы о назначениях проходят через независимую схему оценки на которую вы не имеете никакого влияния.

Олег пришел к вам в офис и попросил переговорить. Вы заняты в настоящее время, но вы верите в политику открытых дверей, если есть причина, и просите его войти.

После небольшой преамбулы, Олег сказал, что он смертельно разочарован в том, что он упустил возможность для повышения. Вы сочувствуете, но осторожно - для вас такой результат не был сюрпризом. Олег хороший, уравновешенный работник, но у него нет видения будущего и недостаточный потенциал навыков управления; он счастлив, когда ему говорят что нужно сделать. Если бы Александр знал, как с ним взаимодействовать, и Олег был бы подготовлен к восприятию Александра, из них бы фактически получилась эффективная команда.

Затем Олег начал выпаливать, что ему будет очень трудно работать с Александром. Сказав это, он начал набирать обороты и приводить все новые и новые доводы и в какой-то момент вы поняли, что останавливать его бесполезно. Олег сказал, что он ничего не имеет против молодости и сравнительной неопытности Александра, и он был бы готов работать под его началом, если бы тот был более человечным. Однако он находит Александра высокомерным, презрительным и никогда не готовым слушать. Олег не может себе представить, что Александр будет принимать правильные решения или готов будет выслушивать контраргументы.

В общем, Олег решил, что он не сможет работать под началом Александра.

### **ЗАДАНИЕ**

1. Решите, какой подход избрал менеджер на этой встрече. Это была консультация? Если нет, что это было?

2. Прокомментируйте, как менеджер придерживался шести – ступенчатого плана. Все ли он использовал? Что забыл сделать?

3. Прокомментируйте, какие особенные навыки консультирования были продемонстрированы. Что менеджер сделал правильного? Что можно было бы улучшить?

4. Если бы вы были в положении Олега в данной ситуации, как бы вы себя чувствовали после этой встречи?

5. Проявил ли менеджер качества лидера в дополнение или отдельно от навыка консультирования? Как?

## **ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ НАВЫКОВ ДЛЯ КОМПЕТЕНЦИИ ПК-7**

### **Задание – Кейс № 1**

«Лукойл» – давний партнер дорожно-строительной организации «ДорСтройСам», обеспечивает 100% поставок топлива для нужд клиента.

30% топлива «Газпромнефть-Региональные продажи» реализуют в адрес «ДорСтройСам» с услугой доставки, оставшиеся 70% клиент забирает и доставляет до объектов самостоятельно. Перевозить весь объем нефтепродуктов своими силами клиент не может из-за нехватки бензовозов.

Однажды менеджер по продажам «Лукойл» сообщил Директору по логистике «ДорСтройСам» о том, что со следующего месяца они могут воспользоваться уникальной комплексной услугой. Суть услуги в том, что помимо обычной доставки топлива клиент получает полный комплекс логистических услуг: разработку оптимальных маршрутов перевозки, диспетчеризацию остатков топлива на объектах, планирование графиков поставок и т.д. Но главное – это гарантия обеспечения топливом 24 часа в сутки 7 дней в неделю. Стоимость услуги на 20% выше обычной доставки, но разве ощущение уверенности в завтрашнем дне можно измерить в рублях?

Прошло две недели, а ответа от клиента менеджер так и не получил. Не видя другого выхода, менеджер решил напрямую обратиться к Генеральному директору (собственнику) «ДорСтройСам»), и назначил встречу для обсуждения предложения. Узнав об этом, Директор по логистике настоял на своем присутствии во время переговоров.

Роль 1. Менеджер по продажам «Лукойл»:

Вы понимаете, что предложение выгодное, т.к. ежемесячные затраты клиента на содержание собственного бензовозного парка и большого штата сотрудников, занимающихся снабжением и логистикой, существенно выше.

Цель: Убедить клиента подписать договор на оказание комплексных услуг; договориться о переводе на комплексную услугу, как минимум 70% объема топлива с условием перевода оставшихся 30% на комплексное решение до конца года.

Роль 2. Владелец компании «ДорСтройСам»:

Предложение интересное, ничего подобного раньше на рынке не было, а вы большой поклонник всего нового. Однако когда дело касается бизнеса, рубить с плеча не торопитесь. Считаете, что штат Дирекции по логистике неоправданно «раздулся» и не мешало бы его немного «урезать», как и расходы на содержание бензовозов, комплексное решение как раз кстати. Ставшими ненужными бензовозы можно продать, получить дополнительные деньги в ситуации кризиса. Но не станет ли компания слишком зависима от поставщика топлива?

Цель: В ходе переговоров понять риски предложения. Частично попробовать перевести перевозки на комплексную услугу на льготных условиях. Если это действительно эффективно, в дальнейшем можно будет подумать об увеличении этой цифры и продаже своего бензовозного парка. Получить дополнительную выгоду от сделки, например, увеличить скидку с 300 до 500 рублей за перевозку тонны топлива стандартной доставкой.

Роль 3. Директор по логистике «ДорСтройСам»:

Сознательно затягивали с ответом на предложение менеджера по продажам, ведь это грозит сокращением вашей службы, а это 30 человек, которые в компании со дня основания, и вас лично. К тому же считаете, что такое ответственное дело нельзя доверять посторонним, что если подведут и не выполнят обещание? У вас есть опасения, что подрядчик может прекратить оказывать услугу или же повысит ее стоимость, когда «ДорСтройСам» распродаст собственный бензопарк. Да и не видите смысла его продавать, цены на б/у технику резко упали. Считаете, что новая услуга может только ухудшить годами отлаженную схему логистики.

### **ЗАДАНИЕ**

Сохранить прежнюю схему работы. Предложить директору новый план развития службы снабжения. Его суть заключается в покупке нескольких бензовозов нужного формата (автотопливозаправщиков) для обеспечения 100% самостоятельной перевозки топлива на объекты строительства. Это выгоднее, но на дворе кризис и добиться окупаемости можно будет только через 2 года. Уверены, что лучше вложиться в расширение бизнеса и долгосрочную перспективу, чем получить экономию сегодня и зависимость бизнеса от ГПН.

## **ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ НАВЫКОВ ДЛЯ КОМПЕТЕНЦИИ ПК-8**

### **Задание – Кейс № 1**

Вопрос (ситуационная задача)1. Сформируйте те разделы стандартного бизнес-плана инвестиционного проекта, в состав которых входят перечисленные элементы этих разделов:

- 1) обоснование величины требуемых инвестиционных затрат;
- 2) характеристика каналов сбыта продукции;
- 3) обзор состояния дел в отрасли;
- 4) анализ динамики и прогнозирование потребительского спроса;
- 5) характеристика возможностей реализации инвестиционного проекта;
- 6) формирование таблиц денежных потоков по годам реализации проекта;
- 7) оценка и прогнозирование текущей емкости рынка;
- 8) прогноз объемов продаж продукции;
- 9) подробное описание сути проекта;
- 10) направления и масштабы рекламных акций;

- 11) месторасположение предприятия;
- 12) обоснование цен на продукцию;
- 13) расчет потребности в оборотных средствах для реализации проекта.

Задача 1. Охарактеризовать проект А с точки зрения выполнения бюджета (табл. 1).

Таблица 1  
Базовые показатели проекта А

Работа	Плановые объ- емы (PV)	Освоенные объ- емы (EV)	Фактические за- траты (AC)
А	10	10	9
В	15	15	22
С	10	10	8
Д	25	10	30
Е	20	20	22
F	20	0	0
Итого	100	65	91

Задача 2. Описание потребностей и возможностей по производству и продаже товара. Необходимо ответить на вопросы:

- что необходимо для реализации проекта;
- какие возможности для реализации проекта имеются.

Потребности \ возможности по реализации проекта

#### 7.4. Перечень вопросов для подготовки к экзамену

1. Бизнес- как объект планирования.
2. Назначение бизнес-плана компании.
3. Общая характеристика бизнес-плана.
4. Состав и структура разделов бизнес-плана.
5. Этапы и сущность планирования бизнеса.
6. Виды внутрифирменного планирования.
7. Бизнес-проект как инновационный замысел.
8. Особенности бизнес- планирования как формы реализации экономической политики компании.
9. Организация системы бизнес- планирования.
10. Функции бизнес-плана при управлении бизнесом.
11. Ключевые компоненты типового бизнес-плана.
12. Анализ внешней и внутренней бизнес- среды (методы).
13. Характеристика разделов типового бизнес-плана.
14. Резюме, его структура; основные вопросы и назначение данного раздела бизнес - плана.
15. Характеристика объекта бизнеса компании.
16. Информационное обеспечение бизнес-плана.
17. Требования к разработке бизнес-плана.
18. Правила оформления бизнес-плана.
19. Анализ положения дел в отрасли, методика и основные параметры.
20. Анализ целевого рынка; емкость рынка, оценка тенденций развития.
21. Анализ конкуренции, конкурентное преимущество компании.
22. Маркетинговый план, его основные положения.
23. Выбор каналов распределения товаров.

24. Сегментирование рынка, ее сущность; стратегия сегментации целевого рынка.
25. Операционный план. Основные разделы.
26. Организационный план, его сущность, основные задачи и содержание.
27. Организационная структура фирмы, содержание основные элементов.
28. Финансовый план, его структура и характеристика.
29. Стратегическое и инвестиционное планирование. Стратегические цели компании.
30. Инвестиционный план (проект).
31. Технологические циклы развития, их характеристика и особенности.
32. Производственная система и ее основные ресурсы.
33. Основные позиции плана производства.
34. Планирование загрузки производственных мощностей.
35. Основные факторы, определяющие величину производственной мощности.
36. Показатели использования производственной мощности.
37. Профиль производственной мощности, порядок ее построения и анализа.
38. Сущность плана материально-технического обеспечения компании.
39. Сущность и назначение производственных запасов, их нормирование.
40. Анализ рынков сбыта, основные показатели.
41. Организационно-правовые формы предприятий, их особенности.
42. Форма собственности и структура компании.
43. Рекламная кампания организации, ее связь с целями и стратегиями маркетинга.
44. Содержание раздела описания продукта и услуг, его основные положения.
45. Кадровая политика организации, ее сущность, основные компоненты; отбор персонала.
46. Основные категории персонала компании.
47. Планирование численности персонала компании, его структура, основные характеристики.
48. Сущность заработной платы.
49. Формы и системы оплаты труда.
50. Фонд оплаты труда и фонд заработной платы, их структура, отличие и характеристика основных элементов.
51. Производительность труда, сущность и основные методы расчета.
52. Планирование себестоимости продукции, его сущность и структура плана по себестоимости.
53. Классификация затрат организации, их характеристики.
54. Накладные расходы, их сущность и состав.
55. Постоянные и переменные расходы компании, их роль в управлении.
56. Калькуляция и структура себестоимости продукции и услуг.
57. Комплексные статьи затрат, особенности формирования.
58. Планирование снижения себестоимости продукции. Затраты на рубль товарной продукции.
59. Ценообразование; система цен, их характеристики. Структура цены, ее основные элементы.
60. Прибыль компании; ее основные виды и характеристики, порядок и методика формирования.
61. Порядок формирования и распределения прибыли компании.
62. Отчет о прибылях и убытках.
63. Баланс денежных доходов и поступлений.
64. Источники финансирования бизнес- проектов.
65. Сущность и характеристика SWOT-Анализа.
66. Финансово-экономические показатели компании, методика их оценки.
67. Отчет о движении денежных средств фирмы; его назначение, структура и содержание.
68. Денежные потоки, их экономическая природа и содержание.

69. Дисконтирование денежных потоков.
70. Финансовые критерии оценки эффективности инвестиционных проектов.
71. Рентабельность продаж, ее связь с эффективностью бизнеса.
72. Рентабельность активов фирмы, сущность и основные факторы, воздействующие на ее величину. Показатели рентабельности собственного капитала компании.
73. Сущность финансового планирования и прогнозирования.
74. Сущность и значение инвестиционного проекта.
75. Источники денежных средств для финансирования проектов.
76. Финансовая оценка инвестиций, сущность и основные этапы.
77. Денежные потоки, их сущность, основные компоненты. Элементы финансовой математики.
78. Оценка стоимости денег во времени, сущность дисконтирования.
79. Чистая приведенная стоимость проекта.
80. Внутренняя норма доходности инвестиций ее связь с привлекательностью проекта.
81. Риски инвестиционного проекта, их сущность и классификация, методы снижения.
82. Риски, связанные с форс-мажорными обстоятельствами
83. Оценка рисков бизнес-проекта и страхование.
84. Основные финансовые показатели бизнес-проекта.
85. Организация презентации бизнес-планов.
86. Бизнес-план как элемент системы антикризисного управления.
87. Анализ безубыточности инвестиционного проекта.

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

Для обучающихся по очной форме обучения уровень сформированности компетенции (компетенций), реализуемых данной дисциплиной, оценивается с применением балльно - рейтинговой системы в ходе текущей и промежуточной аттестации студентов согласно Положению о балльно-рейтинговой системе Автономной некоммерческой организации высшего образования «Институт международных экономических связей».

Для обучающихся по очно-заочной и заочной формам обучения уровень сформированности компетенции (компетенций), реализуемых данной дисциплиной оценивается с использованием традиционной шкалы: «неудовлетворительно», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» (при проведении экзамена) или «зачтено» / «незачтено» (при проведении зачета), согласно Положению о текущем контроле и промежуточной аттестации обучающихся в АНО ВО «Институт международных экономических связей».

##### **Процедура и критерии оценки с применением балльно-рейтинговой системы**

Максимальная оценка текущей работы студентов – 50 баллов, в т.ч:

- посещение аудиторных занятий (контактная работа – лекции, практические работы/семинары) – максимум 20 баллов;
- работа на семинарах и практических занятиях (выступление с докладом, подготовка презентаций, устные ответы, решений задач, работа студентов малых группах, выполнение заданий и т.п.) – максимум 20 баллов;
- письменная контрольная работа, реферат и другие виды письменных работ – максимум 10 баллов (если предусмотрено выполнение двух работ – максимум по 5 баллов за каждую).

**Промежуточная аттестация** в соответствии с учебным планом по направлению 38.03.02 Менеджмент (профиль «Международный менеджмент») по дисциплине «Бизнес-планирование» проводится в форме экзамена.

Максимальная оценка знаний, умений и навыков студента, выявленных в ходе экзамена – 50 баллов. Сумма баллов на экзамене складывается из оценки правильности выполнения тестовых заданий или устного ответа и решения ситуационных задач.

Максимальное количество баллов за выполнения заданий для проверки уровня сформированности знаний – **20 баллов**. Это могут быть тесты или при устном экзамене ответы на вопросы билета (за каждый вопрос не более 10 баллов).

#### Шкала оценки тестовых заданий

- Тесты закрытого типа (множественного выбора, альтернативного выбора, исключения лишнего, восстановления последовательности)  
Правильно выбран вариант ответа – 1 балл
- Тесты дополнения  
Вписан верный ответ – 2 балла

#### Шкала оценивания устного ответа (в баллах) на вопрос на экзамене

Раскрытие темы, использование основных понятий (максимум 3 балла)	Тема раскрыта с опорой на соответствующие понятия и теоретические положения	3
	Аргументация на теоретическом уровне неполная, но с опорой на соответствующие понятия	2
	Аргументация на теоретическом уровне неполная, смысл ряда ключевых понятий не объяснен	1
	Терминологический аппарат непосредственно не связан с раскрываемой темой	0
Изложение фактов и примеров по теме (максимум 3 балла)	Приводятся факты и примеры в полном объеме	3
	Приводятся примеры в полном объеме, но может быть допущена фактическая ошибка, не приведшая к существенному искажению смысла	2
	Приводятся примеры в усеченном объеме, допущено несколько фактических ошибок, не приведших к существенному искажению смысла	1
	Допущены фактические и логические ошибки, свидетельствующие о непонимании темы	0
Композиционная целостность, логическая последовательность (максимум 3 балла)	Ответ характеризуется композиционной цельностью, соблюдена логическая последовательность, поддерживается равномерный темп на протяжении всего ответа	3
	Ответ характеризуется композиционной цельностью, есть нарушения последовательности, поддерживается равномерный темп на протяжении всего ответа	2
	Есть нарушения композиционной целостности и последовательности, большое количество неоправданных пауз	1
	Не прослеживается логика, мысль не развивается	0
Речевых и лексико-грамматических ошибок нет (1 балл)		1

Максимальное количество баллов за выполнения заданий для проверки уровня сформированности умений и навыков – **30 баллов**.

Максимальное количество баллов за выполнения заданий для проверки уровня сформированности умений – **10 баллов**.

### Шкала оценивания стандартных ситуационных задач

Понимание представленной информации	0	1	2	3
Изложение фактов	0	1	2	3
Предложение способа решения проблемы	0	1	2	3
Аккуратность оформления				1
<b>ИТОГО:</b>				<b>10</b>

Максимальное количество баллов за выполнения заданий для проверки уровня сформированности владений – **20 баллов**.

Шкала оценивания нестандартных ситуационных задач, требующих аргументации собственной точки зрения

Понимание представленной информации	0	1	2	3
Изложение фактов	0	1	2	3
Предложение способа решения проблемы	0	1	2	3
Обоснование способа решения проблемы	0	1	2	3
Предложение альтернативного варианта	0	1	2	3
Полнота, последовательность, логика изложения	0	1	2	3
Аккуратность и правильность оформления				2
<b>ИТОГО:</b>				<b>20</b>

При выставлении экзаменационной оценки суммируются баллы, полученные в ходе текущей работы и баллы, полученные непосредственно в ходе экзамена.

Перевод итоговой суммы баллов по дисциплине из 100-балльной в эквивалент традиционной пятибалльной системе осуществляется в соответствии со следующей шкалой (п. 3.6 Положения о балльно-рейтинговой системе):

#### Экзамен

Баллы по 100-балльной-шкале	Пятибалльная система оценки
85-100 баллов	Отлично
70-84 баллов	Хорошо
52-69 баллов	Удовлетворительно
51 балл и ниже	Неудовлетворительно

#### Описание шкалы оценивания

Оценка «неудовлетворительно» (не зачтено) 51 балл и ниже Компетенция (компетенции) не сформирована	Оценка «удовлетворительно» (зачтено) 52-69 баллов Базовый уровень освоения компетенции (компетенций)	Оценка «хорошо» (зачтено) 70-84 баллов Повышенный уровень освоения компетенции (компетенций)	Оценка «отлично» (зачтено) 85-100 баллов Высокий уровень освоения компетенции (компетенций)
Компетенция (ее часть) не развита. Обучающийся не обладает необходимыми знаниями, не смог продемонстрировать умения и навыки	Компетенция (ее часть) недостаточно развита. Обучающийся частично знает основные теоретические положения, допускает ошибки при определении понятий,	Обучающийся владеет знаниями и умениями, проявляет соответствующие навыки при решении стандартных и нестандартных задач, но имеют место	Обучающийся обладает всесторонними и глубокими знаниями, уверенно демонстрирует умения, сложные навыки, уверенно ориен-

	способен решать стандартные задачи, допуская небольшие погрешности	некоторые неточности в демонстрации освоения материала	тируется в практических ситуациях.
--	--	--	------------------------------------

### **Процедура и критерии оценки с применением традиционной шкалы оценивания**

Для студентов очно-заочной и заочной форм обучения уровень сформированности компетенций оценивается с использованием тестирования - системы стандартизированных простых и комплексных заданий, позволяющей определить уровень знаний, умений и владений обучающегося.

Критерии оценивания тестовых работ:

оценка «удовлетворительно» / «зачтено» - за 51-69% правильно выполненных заданий,

оценка «хорошо» / «зачтено» - за 70-85% правильно выполненных заданий,

оценка «отлично» / «зачтено» - за правильное выполнение более 85% заданий.

В случае проведения промежуточной аттестации в устно - письменной форме используется следующая шкала оценивания:

Оценка «*отлично*» / «*зачтено*». Ответы на поставленные вопросы излагаются логично, последовательно и не требуют дополнительных пояснений. Полно раскрываются причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Делаются обоснованные выводы. Практическая задача решена верно. Студент уверенно отвечает на дополнительные вопросы. При проведении тестирования количество правильных ответов больше или равно 85 %.

Оценка «*хорошо*» / «*зачтено*». Ответы на поставленные вопросы излагаются систематизировано и последовательно. Материал излагается достаточно уверенно. Раскрыты причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Демонстрируется умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер. Практическая задача решена верно, либо допущена несущественная ошибка. Студент может допустить неточность при ответе на дополнительные вопросы. При проведении тестирования количество правильных ответов больше или равно 70 %.

Оценка «*удовлетворительно*» / «*зачтено*». Допускаются нарушения в последовательности изложения. Неполно раскрываются причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Демонстрируются поверхностные знания вопроса. В решении практических задач допущена ошибка, исправляемая с помощью преподавателя. Имеются затруднения с выводами. Студент частично отвечает на дополнительные вопросы. При проведении тестирования количество правильных ответов более 51 %.

Оценка «*неудовлетворительно*» / «*не зачтено*». Материал излагается непоследовательно, сбивчиво, не представляет определенной системы знаний по дисциплине. Не раскрываются причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Не продемонстрировано умение анализировать материал. Практическая задача не решена или решена не верно. Выводы не правильны или не сделаны. Ответы на дополнительные вопросы отсутствуют. При проведении тестирования количество правильных ответов менее 50 %.

При формировании окончательного результата промежуточной аттестации с применением традиционной шкалы оценивания учитываются результаты текущего контроля работы студента и оценка может быть повышена на один балл.

## **8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)**

### **8.1. Основная литература**

1. Купцова, Е. В. Бизнес-планирование: учебник и практикум для вузов / Е. В. Купцова, А. А. Степанов. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 435 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8377-7. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450359>
2. Лопарева, А. М. Бизнес-планирование: учебник для вузов / А. М. Лопарева. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 273 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13541-1. — С. 163 — 196 — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/465851/p.163-196>
3. Сергеев, А. А. Бизнес-планирование: учебник и практикум для вузов / А. А. Сергеев. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 483 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13182-6. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/449380>

### **8.2. Дополнительная литература**

1. Куприянов, Ю. В. Модели и методы диагностики состояния бизнес-систем: учебное пособие для вузов / Ю. В. Куприянов, Е. А. Кутлуни. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 128 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08500-6. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/454981>
2. Черноморченко, С. И. Планирование и проектирование организаций: учебное пособие для вузов / С. И. Черноморченко. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 221 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11222-1. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/456906>

## **9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля) и информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)**

1. <http://biblioclub.ru> - ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
2. <https://www.econ.msu.ru/elibrary/is/bef/> - книги открытого доступа экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова
3. [https://elibrary.ru/org\\_titles.asp?orgsid=14364](https://elibrary.ru/org_titles.asp?orgsid=14364) - научная электронная библиотека (НЭБ) «eLIBRARY.RU»
4. <http://economicus.ru> - экономический портал, где представлены работы и биографии известных экономистов, профессиональный каталог экономических ресурсов Интернет, экономическая конференция, учебно-методические материалы для преподающих и изучающих экономику, подборка словарей, энциклопедий, справочников по самым разнообразным областям экономики, наиболее полное собрание лекций по экономической теории.
5. <http://www.aup.ru> Административно-Управленческий Портал - бесплатная электронная библиотека по вопросам экономики, финансов, менеджмента и маркетинга на предприятии.
6. <http://www.consultant.ru/> - Справочная правовая система «Консультант Плюс»
7. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) – сайт Федеральной службы государственной статистики

## 10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

### *Подготовка к лекциям*

Для успешного изучения курса студент должен быть готов к лекции. Для того чтобы подготовиться к активной работе во время лекции, следует заранее ознакомиться с соответствующим разделом программы, с рекомендованной литературой, просмотреть записи предыдущей лекции. Некоторые студенты считают, что, имея хорошие учебные пособия, лекцию можно не записывать. Однако, преподаватель, как правило, не излагает учебное пособие, а освещает наиболее важные проблемы. И еще один аргумент в пользу ведения записи лекции на занятии – студент, который только слушает, быстрее устает и часто отвлекается.

Лекцию не следует записывать дословно. «Погоня» за словами преподавателя отвлекает студента от его мысли, а это приводит к тому, что в конспекте появляются обрывки фраз. Даже если студент записал все, что говорит преподаватель, это отвлекает его от анализа и осмысления материала.

В ходе лекции необходимо обращать внимание на интонацию преподавателя. Если по какой-либо причине что-то не удалось записать, то надо сделать на полях конспекта пометку и постараться завершить работу над лекцией после ее окончания.

Для записей лекций нужно завести общую тетрадь. На каждой странице следует оставлять поля для заметок, вопросов, собственных мыслей, возникающих в ходе лекции и при последующей работе с записями.

### *Подготовка к практическим занятиям*

Необходимым продолжением лекции является практическое занятие, подготовку к которому следует начинать с изучения плана практического занятия, затем разобраться в списке рекомендованной литературы, и только потом внимательно прочитать конспект лекций, учебник и учебное пособие.

На семинарах, практических занятиях и в процессе подготовки к ним студенты закрепляют полученные ранее теоретические знания, овладевают основными методами и приемами анализа различных процессов и явлений, приобретают навыки практического применения теоретических знаний, опыт рациональной организации учебной работы, готовятся к выполнению контрольной работы. Важной задачей является развитие навыков самостоятельного изложения студентами своих мыслей по основным научным проблемам как в устном, так и письменном виде.

На каждом практическом занятии проводится опрос студентов на предмет знания или фактически изученного материала (по лекциям и по дополнительной литературе).

Также каждое практическое занятие включает в себя решение практических задач (кейсов), тестирование и обсуждение текущих событий, касающихся непосредственно изучаемой дисциплины. На базе прочитанных материалов периодических изданий осуществляется моделирование практических ситуаций и их совместная проработка. Также студенты обязаны сделать доклад на предложенную тему.

Преподаватель и студенты оценивают сообщения на практических занятиях по форме и по содержанию.

### *Работа с литературой*

На студенческой скамье надо научиться самостоятельно работать с книгой, и делать это так, чтобы культура чтения стала признаком профессиональной квалификации.

Работа с учебником или учебным пособием требует определенных навыков. Существует несколько форм ведения записей: план (простой и развернутый), выписки, тезисы, аннотации, резюме, конспект.

План – самая краткая форма записей. Он является основной частью большинства других форм ведения записей. План может быть простым (кратким) и развернутым. Им можно воспользоваться, чтобы сориентироваться в содержании произведения, найти быстрее в книге нужное место. Развернутым планом удобно пользоваться при подготовке текста собственного сообщения.

Выписки - это либо цитаты какого-либо отрывка изучаемого произведения, содержащего существенные мысли автора, факты, статистические материалы и т.п., либо краткое, близкое к дословному, изложение таких мест. Их можно дословно воспроизвести в тетради, на отдельных листках или карточках. Они необходимы при подготовке доклада, реферата, устного сообщения. Выписки являются основной составной частью тезисов и конспектов.

Тезисы – это сжатое изложение основных мыслей прочитанного произведения и подготавливаемого сообщения. Они носят утвердительный характер (по-гречески «тезо» означает «утверждаю»).

Аннотация – краткое обобщение содержания произведения, дающее лишь общее представление о книге, брошюре, статье. Аннотация может содержать не только оценку, но и отдельные фрагменты авторского текста.

Резюме – краткая оценка прочитанного произведения, которая характеризует его выводы, главные итоги, а не содержание произведения как аннотация.

Конспект (от лат. conspectus – «обзор», «изложение») – это наиболее совершенная, наиболее развернутая форма записей, включающая в себя план, выписки и тезисы. Конспект кратко передает все содержание произведения и содержит фактический материал.

Умение конспектировать – это основа успешного усвоения учебного материала. Конспект составляется в соответствии с планом. В конспекте следует выделять наиболее значимые места. Он может содержать диаграммы, схемы, хронологические и другие таблицы, которые позволяют лучше усвоить материал.

#### *Самостоятельная работа*

Основным условием успеха самостоятельной работы является её систематичность и планомерное распределение в течение всего периода изучения дисциплины.

Характер самостоятельной работы студентов может быть репродуктивным (самостоятельное прочтение, конспектирование учебной литературы и др.), познавательно-поисковым (подготовка презентаций и выступление) и творческим (подготовка эссе, выполнение специальных творческих заданий и др.).

Планирование времени на самостоятельную работу, необходимого на изучение настоящей дисциплины, лучше всего осуществлять на весь семестр, предусматривая при этом регулярное повторение пройденного материала. Материал, законспектированный на лекциях, необходимо регулярно дополнять сведениями из литературных источников, представленных в списке рекомендуемой литературы. По каждой из тем для самостоятельного изучения, приведенных в программе дисциплины, следует сначала прочитать рекомендованную литературу и при необходимости составить краткий конспект основных положений, терминов, сведений, требующих запоминания и являющихся основополагающими в этой теме и нужных для освоения последующих разделов.

#### *Работа с Интернет-источниками*

Работа с Интернет-ресурсами позволяет активизировать самостоятельную деятельность студентов. Задания, которые даются в Институте, могут быть построены таким образом, что возникает необходимость обратиться к тем или иным сайтам, чтобы найти дополнительный материал, провести поиск или сравнение. К тому же, современные Интернет-ресурсы привлекательны не только наличием разнообразного текстового материала, но и мультимедийного, что повышает эмоциональную составляющую и заинтересованность студента в образовательном процессе и самостоятельном поиске информации.

Размещенную в сети Интернет информацию можно разделить на три основные группы:

- справочная (электронные библиотеки и энциклопедии);
- научная (тексты книг, материалы газет и журналов);
- учебная (методические разработки, рефераты).

Наиболее значимыми являются электронные библиотеки. Электронные библиотеки обеспечивают доступ к полным текстам учебников, учебных, учебно-методических пособий, справочников, энциклопедий и пр.

Институт международных экономических связей (ИМЭС) подключен к Электронно-библиотечной системе «Университетская библиотека онлайн» (<http://www.biblioclub.ru/>). Базы данных ресурса содержат необходимую литературу из раздела 8.

Для входа в систему с домашних ПК необходимо авторизоваться (ввести логин и пароль), который присвоен каждому студенту индивидуально и выслан на личную электронную почту с объяснением пользования данным ресурсом<sup>2</sup>.

Также на официальном сайте ИМЭС студенты могут воспользоваться электронным каталогом библиотеки ИМЭС.

Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU - это крупнейший российский информационный портал в области науки, технологии, медицины и образования, содержащий рефераты и полные тексты более 18 млн научных статей и публикаций. На платформе eLIBRARY.RU доступны электронные версии более 3200 российских научно-технических журналов, в том числе более 2000 журналов в открытом доступе.

Для пользования данным ресурсом студенты регистрируются на данном портале, указав полное название Института в поле "организации". Доступ осуществляется с компьютеров ИМЭС.

#### *Написанию рефератов:*

Реферат представляет собой письменный доклад на определенную тему, включающий обзор соответствующих литературных и других источников, а также собственные выводы по основным вопросам данной темы. Реферат является первой ступенью на пути освоения навыков проведения научно-исследовательской работы.

Процесс написания реферата включает:

- выбор темы;
- составление плана;
- подбор источников и их изучение;
- написание текста работы и ее оформление.

Тему реферата студент выбирает самостоятельно, опираясь на предлагаемую тематику. В работе на основе тщательного анализа и обобщения научного материала сопоставляются различные взгляды авторов и определяется собственная позиция студента с изложением соответствующих аргументов.

Работу над рефератом следует начинать с общего ознакомления с темой (прочтение соответствующего раздела учебника, учебного пособия и других источников). Однако перечень источников не должен связывать инициативу студента. Он может использовать произведения подобранные самостоятельно. Особенно внимательно необходимо следить за новой литературой по избранной проблематике, в том числе за журнальными статьями. Кроме того, не лишним будет ознакомиться с рефератами предшественников по аналогичной или похожей теме, где можно почерпнуть некоторые идеи (при этом обязательно сделать сноску в тексте работы), а также принять во внимание правила оформления реферата. В процессе изучения литературы рекомендуется делать выписки, постепенно группируя и накапливая теоретический и практический материал. План реферата должен быть составлен таким образом, чтобы он раскрывал тему работы.

Структурными элементами реферата являются: титульный лист, содержание, введение, основная часть, заключение, список литературы, приложения.

Во «введении» необходимо рассмотреть актуальность темы с точки зрения современной науки, нынешнего состояния общества и культуры. Следует указать место обозначенной проблемы среди других, как частных, так и более общих, а также избранное Вами направление ее рассмотрения.

---

<sup>2</sup> Логин и пароль можно получить также в деканате факультета мировой экономики и международной торговли.

Введение оканчивается формулированием цели и задач исследования. Цель реферата может заключаться в том, чтобы обобщить или сравнить различные подходы к рассмотрению проблемы, выявить наименее или наиболее изученные ее стороны, показать основной смысл исследовательского направления, наметить пути его дальнейшего развития. Задачи (их может быть несколько) отражают более детальное рассмотрение цели. В качестве задач могут выступать: анализ литературы по избранной теме, сравнение различных подходов к решению проблемы, исторический обзор, описание основных понятий исследования и т.д.

«Основная часть» посвящена самому исследованию. В ней, в соответствии с поставленными задачами, раскрывается тема работы. Здесь нужно проследить пути решения поставленной проблемы. Это делается с помощью цитирования и пересказа текста используемых вами литературных источников. Собственные слова, как правило, здесь нужны для смысловых связей и для высказывания своего отношения к позиции автора.

При подготовке реферата важно научиться выделять главное в текстах первоисточников, с которыми Вы работаете. Прежде всего, надо «понять» название монографии или статьи, потому что именно в нем, как правило, концентрируется основная идея автора. Затем посмотреть оглавление и предметный указатель (чтобы понять, есть ли в книге то, что вам нужно). Потом следует найти те части текста, которые содержат ключевые положения изучаемой научной проблемы, причем изложить не только выводы авторов, но и те исследования, которые к ним привели.

Для написания основной части требуется особенно тщательно выделять из прочитанных научных текстов главные положения, относящиеся к проблеме, а затем кратко, логично и литературно грамотно их излагать. С этой целью полезно идти от общего к частному: название и ключевые понятия теории, ее автор, когда была предложена и почему, к каким результатам привела, кем и как критиковалась, кто дополнял и развивал ее, каково современное состояние проблемы, мнение автора по этой проблеме.

Основная часть может представлять собой цельный текст, а может состоять из нескольких параграфов, начинающихся пронумерованным подзаголовками. Для иллюстрации основного содержания можно использовать рисунки, схемы, графики, таблицы, диаграммы и прочие наглядные материалы.

Выводы завершают основную часть. В них кратко излагаются основные результаты работы по пунктам, соответствующим задачам исследования и отражается мнение автора о результатах сравнения и/или обобщения точек зрения различных ученых. В выводах должно быть показано, что цель исследования достигнута.

«Заключение» представляет собой общий итог работы с кратким перечислением выполненных автором этапов исследования. Здесь же можно отметить пути дальнейшего исследования, возможности практического применения полученных результатов и т.д. Изложение материала должно быть кратким, точным, последовательным. Необходимо избегать непривычных или двусмысленных понятий и категорий, сложных грамматических оборотов. Термины, отдельные слова и словосочетания допускается заменять принятыми текстовыми сокращениями, смысл которых ясен из контекста. Рекомендуется включать в реферат схемы и таблицы, если они помогают раскрыть основное содержание проблемы и сокращают объем работы.

**Оформление реферата** обычно содержит 18±3 страниц печатного текста. Количество страниц зависит от объективной сложности раскрытия темы и доступности литературных источников.

Первый лист реферата – титульный (на титульном листе номер страницы не ставится, хотя и учитывается).

Список литературы не должен ограничиваться только учебниками и не может быть менее 5 источников. Список литературы должен содержать названия источников, фамилии и инициалы их авторов, издательство, место и год опубликования, а также общее количество страниц. Библиография выстраивается в алфавитном порядке.

В процессе работы необходимо делать ссылки на работы ученых, мысли которых использованы в работе, и по мере надобности оформлять сноски.

<b>Наименование</b>	<b>Формат</b>
Формат бумаги	A4
Шрифт	Times New Roman, размер (кегель) 14
Междустрочный интервал	1,5
Поля: слева/справа/сверху/снизу	3/1,5/2/2
Сноски (шрифт)	Times New Roman, размер 10
Номер страницы	1,2,3 .... n

**Критерии оценки реферата:**

- умение сформулировать цель работы;
- умение подобрать литературу по теме;
- полнота и логичность раскрытия темы;
- самостоятельность мышления;
- стилистическая грамотность изложения;
- корректность выводов;
- правильность оформления работы.

В случае если работа не будет соответствовать предъявляемым к ней требованиям, она будет возвращена автору на доработку.

**11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)**

Для осуществления образовательного процесса по дисциплине «**Организация и техника внешнеэкономической деятельности**» используются аудитории для проведения занятий лекционного типа, в том числе с набором демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины и аудитории для проведения занятий семинарского типа.

Для самостоятельной работы студентов используются помещения, оснащённые компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.

**Перечень материально-технического обеспечения дисциплины:**

№ п/п	Вид и наименование оборудования	Вид занятий	Краткая характеристика
1.	Мультимедийные средства	Лекционные, практические и семинарские занятия	Демонстрация с ПК электронных презентаций, документов Word, электронных таблиц
2.	Учебно-наглядные пособия	Практические занятия	Иллюстрационный и раздаточный материал

Все вышеперечисленные объекты должны соответствовать действующим санитарным и противопожарным нормам, а также требованиям техники безопасности.

Обсуждена и рекомендована на заседании кафедры менеджмента

Протокол № 4 от 13.02.2020 г.

Авторы: Шовунова Н.Ю.

