

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Нигматуллина Танзиля Алтафовна
Должность: Директор
Дата подписания: 14.02.2024 10:09:45
Уникальный программный ключ:
72a47dc18e44479ebc42366ed030bf219f69a



**Образовательное учреждение профсоюзов
высшего образования
«АКАДЕМИЯ ТРУДА И СОЦИАЛЬНЫХ
ОТНОШЕНИЙ»**



**БАШКИРСКИЙ ИНСТИТУТ СОЦИАЛЬНЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ (филиал)**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.О.08.06 БИЗНЕС - ПЛАНИРОВАНИЕ**

**Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент
(код и наименование направления подготовки)**

**Профиль (программа) подготовки
Менеджмент организации
(направленность (профиль) (уровень бакалавриата))**

**Квалификация выпускника
Бакалавр**

1. Целью дисциплины является:

• *развитие универсальных компетенции(й):*

1) способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач (УК-1)

Индикаторы достижения – УК-1.1.:

анализирует поставленную задачу и осуществляет поиск информации для ее решения.

Индикаторы достижения – УК-1.2.:

применяет методы критического анализа и синтеза при работе с информацией.

Индикаторы достижения – УК-1.3.:

рассматривает и предлагает системные варианты решения поставленной задачи.

2) способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений (УК-2)

Индикаторы достижения – УК-2.3.:

выбирает оптимальные способы решения задач, учитывая особенности профессиональной деятельности.

3) способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности (УК-10).

Индикатор достижения – УК-10.2.:

демонстрирует понимание основ финансовой грамотности и экономической культуры при принятии экономических решений в различных областях жизнедеятельности.

• *формирование общепрофессиональной(ых) компетенции(й):*

1) способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной (ОПК-1)

Индикаторы достижения – ОПК-1.4.:

владеет навыками выбора оптимальных методов решения профессиональных задач на основе знаний экономической, организационной и управленческой теорий.

2) способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем (ОПК-2).

Индикатор достижения – ОПК-2.3.:

проводит аналитическое исследование закономерности поведения экономических субъектов с использованием современного инструментария, программных и информационных систем.

3) способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций (ОПК-4)

Индикаторы достижения – ОПК-4.1.:

понимает способы оценки новых рыночных возможностей для развития новых направлений деятельности и организаций.

Индикаторы достижения – ОПК-4.2.:

на основе анализа и обработки информации предлагает экономически обоснованные управленческие решения по развитию новых направлений деятельности.

Индикаторы достижения – ОПК-4.3.:

разрабатывает бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций

- *формирование профессиональной(ых) компетенции(й):*

способен разработать инвестиционный проект (ПК-4).

Индикаторы достижения – ПК-4.3.:

осуществляет предварительную оценку эффективности инвестиционного проекта

2. Трудоемкость учебной дисциплины зафиксирована учебным планом соответствующей основной профессиональной образовательной программы, выражается в зачетных единицах. Одна зачетная единица равна 36 академическим часам продолжительностью 45 минут (27 астрономическим часам по 60 минут) и включает часы контактной работы и часы самостоятельной работы студента, в том числе часы, отводимые на процедуры контроля и подготовку к ним.

2.1. Результаты освоения образовательной программы:

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- Структуру бизнес-плана и его содержание
- Базовые понятия бизнес-планирование
- Описание предприятия и отрасли. Описание продукции (услуг).
- Рыночные исследования и анализ сбыта.
- Производственный план.
- Организационный план (план менеджмента)
- Маркетинговый план.
- Финансовый план. Анализ рисков.
- Оформление и представление бизнес-плана.

Уметь:

- оценить значение, цели и задачи бизнес-планирования в современных условиях.
- дать описание продукции (услуги).
- осуществить сбор необходимой для анализа рынка информации
- оценить возможные риски организации
- грамотно оформить бизнес-план.

Навыки и/или опыт деятельности:

- оценить роль бизнес-планирования в современных условиях.

-

3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы:

Дисциплина «Б1.О.08.06 Бизнес–планирование» относится к обязательной части учебного плана / к модулю «Менеджмент».

4. Содержание дисциплины**4.1. Содержание дисциплины**

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
1.	Тема 1. Введение в бизнес-планирование	Понятие бизнес – планирования, бизнес плана. Значение бизнес-плана в современных условиях. Требования к осуществлению бизнес-планирования. Цели и задачи бизнес-планирования. Типология бизнес – планов. Цели создания бизнес-плана. Структура бизнес-плана. Оформление титульного листа. Оглавление. Составление резюме.
2.	Тема 2. Описание предприятия и отрасли. Описание продукции (услуг).	Общие представления о проекте, создаваемой организации. Организационно-правовая форма, местоположение и структура управления организацией. Цели, тип бизнеса, его особенности. Основатели, инвесторы и менеджеры. Факторы успеха компании и потенциальные проблемы и риски. Оценка отрасли, в которой функционирует организация. Общие представления о продукции, услуге. Описание видов продукции, услуг. Их конкурентные преимущества, особенности, недостатки. Ассортимент продукции, услуг, патенты, права собственности и т.д. Технология, которая необходима для производства продукции, услуг.
3.	Тема 3. Рыночные исследования и анализ сбыта.	Определение целевого рынка. Сегменты, размер, рост и тенденции развития целевого рынка. Конкуренты: название, размер, доля рынка, конкурентные преимущества. Определение покупателей, их отношение к продукту (услуге) и причины покупки. Определение сбыта и каналов распределения
4.	Тема 4. Производственный план.	Условия производства, необходимое оборудование и его характеристики Описание помещений, их расположения. Материальные ресурсы. Процедуры и средства, необходимые компании для выпускаемой

		<p>продукции или предоставляемых услуг. Производственные затраты и все будущие затраты на оборудование. Описание производственных мощностей. Процедуры контроля производственного процесса и качества продукции. Объёмы производства. Логистика и затраты на доставку. Потребности в запасах и закупочная политика. Потребности в сырье и затраты, связанные с этим. Процессы закупки товара, хранения и контроля запасов. Себестоимость продукции. Планируемое привлечение субподрядчиков. Основные поставщики различных материалов. Персонал (по категориям): необходимые навыки, количество сотрудников, уровни заработной платы, обучение. Требования к квалификации персонала. Исследовательские и внедренческие разработки.</p>
5.	Тема 5. Организационный план (план менеджмента).	<p>Организация управление компанией. Имеющиеся или возможные поддержка и льготы. Организационная структура. График реализации проекта. Структура организации. Ключевые работники-управленцы. Краткая характеристика лиц, принимающих решения, их возможности, образование, опыт управленческой и предпринимательской деятельности, ответственность. Описание персонала, распределение функций, анализ квалификации, круг обязанностей всех сотрудников, схемы их взаимодействия. Механизмы мотивации сотрудников.</p>
6.	Тема 6. Маркетинговый план.	<p>Основные элементы плана маркетинга. Общая стратегия маркетинга. Краткая характеристика целевой аудитории, оценка ее платёжеспособности. Сегментация рынка. Определение емкости рынка. Прогноз развития рынка. Планирование ассортимента. Оценка конкурентоспособности товара. Планирование цены. Прогнозирование величины продаж Стратегии завоевания рынка, поиск потребителей, конкурентные стратегии, ценовая и кредитная политика, стратегия рекламы и продвижения, затраты на маркетинг.</p>
7.	Тема 7. Финансовый план. Анализ рисков.	<p>Прогнозируемые объемы продаж и расходы. Общие и административные расходы. Прогнозирование чистой прибыли после налогообложения. Значения денежных потоков в течение времени проекта, с помесечным прогнозом в течение первого года. Оценки денежных потоков. Анализ безубыточности проекта.</p>

		<p>Возможности привлечения финансовых средств. Баланс активов и пассивов предприятия (прогнозный). Прогноз прибылей и убытков. Отчет о движении денежных средств Вероятные предпринимательские риски и возможные форс-мажорные обстоятельства. Причины возникновения рисков. Классификация рисков. Меры предупреждения и снижения рисков. Гарантии возврата средств партнерам и инвесторам.</p>
8.	Тема 8. Оформление и представление бизнес-плана	<p>Рекомендации по оформлению бизнес-плана. Составление и оформление инвестиционной заявки. Продвижение бизнес-плана, его презентация. Основные ошибки, встречающиеся в бизнес-планах. Условия успеха и причины возможных неудач при внедрении системы бизнес-планирования. Методика проверки информации, представленной в бизнес-плане.</p>

4.1. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы:

Рекомендуемая тематика учебных занятий лекционного типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

- Тема 1. Введение в бизнес-планирование.
- Тема 2. Описание предприятия и отрасли. Описание продукции (услуг).
- Тема 3. Рыночные исследования и анализ сбыта.
- Тема 4. Производственный план.
- Тема 5. Организационный план (план менеджмента).
- Тема 6. Маркетинговый план.
- Тема 7. Финансовый план. Анализ рисков.
- Тема 8. Оформление и представление бизнес-плана.

4.2. Рекомендуемая тематика учебных занятий семинарского типа (семинары, практические занятия, коллоквиумы и иные аналогичные занятия):

Тема 1. Введение в бизнес-планирование

Вопросы для обсуждения:

1. Будут ли требования к осуществлению бизнес-планирования разные для различных организаций? Почему? Аргументируйте свой ответ.
2. Оформление титульного листа, оглавление и составьте резюме для нескольких разных организаций. Проанализируйте полученный результат.

Тема 2. Описание предприятия и отрасли. Описание продукции (услуг).

Вопросы для обсуждения:

1. Назовите факторы успеха компании и потенциальные проблемы и риски для нескольких российских и зарубежных организаций. Проанализируйте полученный результат.

2. Опишите виды продукции, услуг: их конкурентные преимущества, особенности, недостатки, ассортимент для нескольких российских и зарубежных организаций. Проанализируйте полученный результат.

Тема 3. Рыночные исследования и анализ сбыта.

Вопросы для обсуждения:

1. Дайте краткую информацию о потенциальных конкурентах: название их организаций, их размер, доля рынка, конкурентные преимущества для нескольких разных организаций.

2. Дайте краткую информацию о потенциальных покупателях, их отношении к продукту (услуге) и возможные причины осуществления покупки для нескольких разных организаций.

Тема 4. Производственный план.

Вопросы для обсуждения:

1. Расскажите о производственных затратах и о всех будущих затратах на оборудование для различных организаций.

2. Расскажите о потребностях в сырье и затратах, связанных с этим для нескольких разных организаций. Проанализируйте полученный результат.

Расскажите о логистике и затратах на доставку для нескольких российских и зарубежных организаций. Проанализируйте полученный результат.

Тема 5. Организационный план (план менеджмента).

Вопросы для обсуждения:

1. Дайте описание организационной структуры управления для нескольких российских и зарубежных организаций. Проанализируйте полученный результат.

2. Краткая характеристика лиц, принимающих решения: их образование, опыт, ответственность для нескольких разных организаций. Проанализируйте полученный результат.

3. Опишите персонал: их квалификацию, круг обязанностей, механизмы мотивации сотрудников для различных организаций.

Тема 6. Маркетинговый план.

Вопросы для обсуждения:

1. Дайте краткую характеристику стратегий завоевания рынка и поиска потребителей для нескольких российских и зарубежных организаций. Проанализируйте полученный результат.

2. Дайте краткую характеристику целевой аудитории, оценки ее платёжеспособности для нескольких разных организаций. Проанализируйте полученный результат.

Тема 7. Финансовый план. Анализ рисков.

Вопросы для обсуждения:

1. Дайте прогноз объемам продаж и расходам для нескольких разных организаций. Проанализируйте полученный результат.

2. Опишите какие гарантии возврата средств предусмотрены партнерам и инвесторам для нескольких российских и зарубежных организаций. Проанализируйте полученный результат.

Тема 8. Оформление и представление бизнес-плана.

Вопросы для обсуждения:

1. Составьте и оформите инвестиционную заявку для нескольких разных организаций. Проанализируйте полученный результат.

2. Расскажите о продвижении бизнес-плана, его презентация для нескольких российских и зарубежных организаций. Проанализируйте полученный результат.

Требования к самостоятельной работе студентов по освоению дисциплины

Примерная тематика рефератов для самостоятельных работ

Тема 1. Введение в бизнес-планирование

Тематика рефератов:

1. Роль бизнес-плана в современных организациях.
2. Бизнес-планирование: цели, задачи, требования.
3. Структура бизнес-плана.

Тема 2. Описание предприятия и отрасли. Описание продукции (услуг).

Тематика рефератов:

1. Организационно-правовая форма и структура управления организацией.

2. Факторы успеха компании и потенциальные проблемы и риски.

Продукция, услуги: конкурентные преимущества, особенности, ассортимент

Тема 3. Рыночные исследования и анализ сбыта.

Тематика рефератов:

1. Дайте краткую информацию о потенциальных конкурентах: название их организаций, их размер, доля рынка, конкурентные преимущества для нескольких разных организаций.

2. Дайте краткую информацию о потенциальных покупателях, их отношение к продукту (услуге) и возможные причины осуществления покупки для нескольких разных организаций.

Тема 4. Производственный план.

Тематика рефератов:

1. Условия производства, необходимое оборудование и его характеристики.

2. Персонал: необходимые навыки, требования к квалификации персонала.

3. Исследовательские и внедренческие разработки.

Тема 5. Организационный план (план менеджмента).

Тематика рефератов:

1. Организация управление компанией.

2. Организационная структура управления.
3. Механизмы мотивации сотрудников.

Тема 6. Маркетинговый план.

Тематика рефератов:

1. План маркетинга.
2. Планирование ассортимента, цены.
3. Оценка конкурентоспособности товара.

Тема 7. Финансовый план. Анализ рисков.

Тематика рефератов:

1. Анализ безубыточности проекта.
2. Отчет о движении денежных средств
3. Меры предупреждения и снижения рисков.

Тема 8. Оформление и представление бизнес-плана.

Тематика рефератов:

1. Основные ошибки, встречающиеся в бизнес-планах.
2. Условия успеха и причины возможных неудач при внедрении системы бизнес-планирования.
3. Методика проверки информации, представленной в бизнес-плане.

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации" научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом

требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

4.4. Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах.

Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения.

Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды института с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий.

5. Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

основная литература:

1. Курлыкова, А. В. Бизнес-планирование : учебное пособие : [16+] / А. В. Курлыкова, И. Н. Корабейников. – Москва : Директ-Медиа, 2023. – 132 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=699589> – Библиогр.: с. 126-128. – ISBN 978-5-4499-3600-4. – Текст : электронный.

2. Бизнес-планирование : учебное пособие : [16+] / сост. Ю. В. Устинова, Н. Ю. Рубан ; Кемеровский государственный университет. – Кемерово : Кемеровский государственный университет, 2020. – 73 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684864> – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-8353-2614-3. – Текст : электронный.

дополнительная литература:

1. Бизнес-планирование : учебное пособие / В. З. Черняк, Н. Д. Эриашвили, Е. Н. Барикаев [и др.] ; под ред. В. З. Черняка, Г. Г. Чараева. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юнити-Дана, 2017. – 592 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684707> – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-238-01812-6. – Текст : электронный..

2. Афонасова, М. А. Бизнес-планирование : учебное пособие / М. А. Афонасова ; Томский Государственный университет систем управления и радиоэлектроники (ТУСУР). – Томск : Эль Контент, 2015. – 108 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480575> – Библиогр.: с. 102-103. – ISBN 978-5-4332-0241-2. – Текст : электронный.

6. Перечень программного обеспечения, информационных справочных систем и интернет - ресурсов, необходимых для освоения дисциплины

№	Интернет ресурс (адрес)
---	-------------------------

п/п	
1.	Операционная система Windows XP Professional Service Pack 3 Лицензии № 42302228
2.	Microsoft Office Профессиональный плюс 2007 Лицензии № 42302228
3.	StarBoard Software
4.	КИСУЗ
5.	Антивирус: Kaspersky Endpoint Security 10
6.	Доступ в интернет: Договор № RK10091-08 от 31.12.2013
7.	Справочная правовая система Консультант Плюс (Договор № 4/3 от 01.02.2012 г.)
8.	1С: Предприятие 8 (Договор № ОнлН-003561 от 22.10.2008)
9.	Справочная правовая система Консультант Плюс (Договор № 4/3 от 01.02.2012 г.)

7. Требования к материально-техническому и учебно-методическому обеспечению дисциплины:

Для проведения занятий лекционного типа используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой.

Компьютеры, информационно-телекоммуникационные сети, аппаратно-программные и аудиовизуальные средства, находящиеся в учебных аудиториях:

Компьютер Intel ((R) Pentium (R) Dual CPU E2160 1.8 GHz

Акустическая система SPS-866R

Проектор In Focus I N2106, DLP

Интерактивная доска Star Board Hitachi

Мобильный класс:

- Ноутбук Acer Exlensa 5220

- Ноутбук Acer Exlensa 4220

Для проведения занятий семинарского типа, текущего контроля и промежуточной аттестации достаточно специальных помещений (учебных аудиторий), оборудованных специализированной мебелью (для обучающихся) меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду института.

8. Образовательные технологии

В процессе освоения дисциплины используются следующие образовательные технологии:

1. Стандартные методы обучения:

- лекции;

- практические занятия, на которых обсуждаются основные проблемы, освещенные в лекциях и сформулированные в домашних заданиях;
- письменные или устные домашние задания;
- самостоятельная работа студентов, в которую входит освоение теоретического материала, подготовка к практическим занятиям, выполнение указанных выше письменных/устных заданий, работа с литературой.

2. Методы обучения с применением интерактивных форм образовательных технологий:

- групповые дискуссии

9. Требования к промежуточной аттестации и оценочные материалы для ее проведения

Промежуточная аттестация выполняется в форме зачета без оценки, – согласно учебному плану. По всем формам обучения формы контроля одинаковые.

В полном объеме оценочные материалы представлены на сайте (<https://ufabist.ru/sveden/education/eduop/>) и хранятся на кафедре, реализующей данную дисциплину.