

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце: МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФИО: Силин Яков Петрович ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»
Должность: Ректор
Дата подписания: 17.06.2026 08:38:16
Уникальный программный ключ заседания кафедры
24f866be2aca16484036a8cbb3c509a9531e605f

26.11.2025 г.
протокол № 2
Зав. кафедрой Головина А.Н.

Утверждена
Советом по учебно-методическим
вопросам и качеству образования
16 декабря 2025 г.
протокол № 4
Председатель Карх Д.А.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины	Бизнес-планирование
Направление подготовки	38.03.01 Экономика
Профиль	Экономика предприятий и организаций
Форма обучения	очная
Год набора	2026
Разработана:	
Доцент, к.с.н.	
Попова И.Н.	

Екатеринбург
2025 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП	3
3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ	3
4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП	3
5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	6
6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ	6
7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	10
8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	16
9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	16
10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	17
11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	18

ВВЕДЕНИЕ

Рабочая программа дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы высшего образования - программы бакалавриата, разработанной в соответствии с ФГОС ВО

ФГОС ВО	Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 954)
---------	--

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины бизнес - планирование является формирование у студентов бакалавриата комплекса базовых теоретических знаний и практических навыков, необходимых для разработки бизнес-плана в современных российских условиях, понимание методов и инструментов проектирования, понимание алгоритма составления бизнес – плана, определение финансовых результатов планируемого к запуску собственного бизнеса или какого либо коммерческого проекта.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Промежуточная аттестация	Часов					З.е.
	Всего за семестр	Контактная работа (по уч.зан.)			Самостоятельная работа в том числе подготовка контрольных и курсовых	
		Всего	Лекции	Практические занятия, включая курсовое проектирование		
Семестр 8						
Экзамен	252	24	12	12	201	7

4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП

В результате освоения ОПОП у выпускника должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии ФГОС ВО.

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	ИД-1.УК-1 Знать: принципы сбора, отбора и обобщения информации
	ИД-2.УК-1 Уметь: соотносить разнородные явления и систематизировать их в рамках избранных видов профессиональной деятельности

УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	ИД-3.УК-1 Иметь практический опыт работы с информационными источниками, опыт научного поиска, создания научных тексто
УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	ИД-1.УК-10 Знать: необходимые для осуществления профессиональной деятельности правовые нормы, регулирующие экономические правоотношения
	ИД-2.УК-10 Уметь: определять круг задач в рамках избранных видов профессиональной деятельности, планировать собственную деятельность исходя из имеющихся ресурсов; соотносить главное и второстепенное, решать поставленные задачи в рамках избранных видов профессиональной деятельности
	ИД-3.УК-10 Иметь практический опыт: навыками применения нормативной базы и решения экономических задач в области избранных видов профессиональной деятельности

Профессиональные компетенции (ПК)

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
организационно-управленческий	
ПК-1 Формирование возможных решений на основе разработанных для них целевых показателей	ИД-1.ПК-1 Знать: предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа, теорию систем, языки и инструменты визуального моделирования
	ИД-2.ПК-1 Уметь: анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на деятельность организации; анализировать требования заинтересованных сторон с точки зрения критериев качества, определяемых выбранными подходами; производить оценку эффективности решения с точки зрения выбранных критериев; оценивать бизнес-возможность реализации решения с точки зрения выбранных целевых показателей; выявлять, регистрировать, анализировать и классифицировать риски и разрабатывать комплекс мероприятий по управлению ими; оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами; определять связи и зависимости между элементами информации для бизнес-анализа; моделировать объем и границы работ; применять ИТ-инструменты (приложения и платформы) для обеспечения работ по бизнес-анализу; отбирать, применять и адаптировать соответствующие методы, инструменты и техники анализа бизнес-ситуации и предметной области, включая методы и инструменты анализа данных
	ИД-3.ПК-1 Иметь практический опыт: выявления, сбора и анализа информации бизнес-анализа для формирования возможных решений; описание возможных решений

<p>ПК-2 Анализ, обоснование и выбор решения</p>	<p>ИД-1.ПК-2 Знать: методы сбора, анализа, систематизации, хранения и поддержания в актуальном состоянии информации для бизнес-анализа; теория систем; предметная область и специфика деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа; языки и инструменты визуального моделирования; теория конфликтов; теория межличностной и групповой коммуникации в деловом взаимодействии; инструменты, техники анализа бизнес-ситуации и предметной области, оценки решения, включая методы анализа данных; перспективные и существующие цифровые технологии и цифровые возможности для бизнеса в контексте предметной области и специфики деятельности организации.</p>
	<p>ИД-2.ПК-2 Уметь: планировать, организовывать и проводить встречи и обсуждения с заинтересованными сторонами, в том числе с использованием инструментов (платформ) онлайн-коммуникаций; использовать техники эффективных коммуникаций; выявлять, регистрировать, анализировать и классифицировать риски и разрабатывать комплекс мероприятий по управлению ими; оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами; определять связи и зависимости между элементами информации для бизнес-анализа; применять ИТ-инструменты (приложения и платформы) для обеспечения работ по бизнес-анализу; анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на деятельность организации; анализировать требования заинтересованных сторон с точки зрения критериев качества, определяемых выбранными подходами; производить оценку эффективности решения с точки зрения выбранных критериев; оценивать бизнес-возможность реализации решения с точки зрения выбранных целевых показателей; пользоваться системами анализа и визуализации данных; отбирать, применять и адаптировать соответствующие методы, инструменты и техники анализа бизнес-ситуации и предметной области, включая методы анализа данных.</p>
	<p>ИД-3.ПК-2 Иметь практический опыт: анализа решений с точки зрения достижения целевых показателей решений; оценки ресурсов, необходимых для реализации решений; оценки эффективности каждого варианта решения как соотношения между ожидаемым уровнем использования ресурсов и ожидаемой ценностью; выбора решения для реализации в составе группы экспертов.</p>
<p>аналитический</p>	
<p>ПК-4 Прогнозирование диапазона цен на товары, работы и услуги</p>	<p>ИД-1.ПК-4 Знать: требования законодательства РФ и нормативно-правовых актов, регулирующих прогнозирование цен; основные методы планирования и прогнозирования затрат, прибыли, цен; методы анализа факторов ценообразования; качественные характеристики товаров, влияющие на их стоимость</p>
	<p>ИД-2.ПК-4 Уметь: выбирать и применять методы прогнозирования затрат и прибыли при формировании прогнозов цен на товары; проводить исследования изменения цен и факторов на них влияющих</p>

ПК-4 Прогнозирование диапазона цен на товары, работы и услуги	ИД-3.ПК-4 Иметь практический опыт: прогнозирования изменения затрат, прибыли, цен; прогнозирования влияния внешних и внутренних факторов ценообразования; сбора исходных данных и документирования результатов прогнозирования с использованием современной техники и технологий
---	--

5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Наименование темы	Всего часов	Контактная работа .(по уч.зан.)			Самост. работа	Контроль самостоятельной работы
			Лекции	Лабораторные	Практические занятия		
Семестр 8		225					
Тема 1.	Содержание и сущность предпринимательской деятельности (УК-1, УК-10, ПК-2)	24	1		1	22	
Тема 2.	Основы бизнес – планирования (УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2)	24	1		1	22	
Тема 3.	Подготовительный этап к разработке бизнес – плана. Бизнес – идея (УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2)	19,5	0,5		1	18	
Тема 4.	Роль маркетинга при разработке бизнес – плана (УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2, ПК-4)	13	1		1	11	
Тема 5.	Маркетинговые исследования – основа бизнес - планирования (УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2, ПК-4)	17	1		1	15	
Тема 6.	Конкурентоспособность предприятия и продукта (УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2, ПК-4)	21,5	2		1	18,5	
Тема 7.	План производства и организационный план. (УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2, ПК-4)	21,5	2		1	18,5	
Тема 8.	Принципы подбора персонала и оплаты труда (УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2, ПК-4)	18	1		2	15	
Тема 9.	Финансовый план и стратегия финансирования (УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2, ПК-4)	20,5	1		1	18,5	
Тема 10.	Риски: оценка и методы нейтрализации (УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2, ПК-4)	20,5	1		1	18,5	
Тема 11.	Презентация бизнес – плана(УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2, ПК-4)	25,5	0,5		1	24	

6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
Текущий контроль (Приложение 4)			

темы 1, 2, 3.	Практическая работа Часть 1 - Выбор бизнес – идеи и характеристика товаров (услуг) планируемых к выпуску.	Разработка бизнес – плана проводится параллельно изучению тем, согласно,, тематического плана дисциплины и содержит три основных части.	часть 1 засчитывается как 30% работы
темы 4, 5, 6, 7	Практическая работа Часть 2 - Анализ конкурентов и рынка сбыта. План маркетинга. План производства. Организационный план. Риски в деятельности.	Разработка бизнес – плана проводится параллельно изучению тем, согласно,, тематического плана дисциплины и содержит три основных части.	часть 2 засчитывается как 30% работы
темы 9, 10.	Практическая работа Часть 3 - Финансовый план. Расчет основных финансовых показателей.	Разработка бизнес – плана проводится параллельно изучению тем, согласно,, тематического плана дисциплины и содержит три основных части.	часть 3 засчитывается как 40% работы
Промежуточная аттестация(Приложение 5)			

<p>8 семестр (Эк)</p>	<p>Экзаменационный билет</p>	<p>Билет состоит из двух теоретических вопросов и одного практико-ориентированного задания</p>	<p>1. Оценивается правильность воспроизведения знаний, умение логично обосновать точку зрения, владение навыками аргументации (0-50%)</p> <p>2. Оценивается умение студента, провести анализ ситуации, объяснить возможные решения и интерпретировать последствия предложенных решений (0-50%)</p> <p>Критерии: до 49% от общего количества набранных баллов - "неудовлетворительно"; от 50% до 69% от общего количества набранных баллов - "удовлетворительно"; от 70% до 84 % от общего количества набранных баллов - "хорошо"; от 85% до 100% - "отлично".</p>
---------------------------	------------------------------	--	---

ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Показатель оценки освоения ОПОП формируется на основе объединения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающегося.

Показатель рейтинга по каждой дисциплине выражается в процентах, который показывает уровень подготовки студента.

Текущий контроль. Используется 100-балльная система оценивания. Оценка работы студента в течение семестра осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки учебных достижений в процессе обучения по данной дисциплине.

В рабочих программах дисциплин и практик закреплены виды текущего контроля, планируемые результаты контрольных мероприятий и критерии оценки учебных достижений.

В течение семестра преподавателем проводится не менее 3-х контрольных мероприятий, по оценке деятельности студента. Если посещения занятий по дисциплине включены в рейтинг, то данный показатель составляет не более 20% от максимального количества баллов по дисциплине.

Промежуточная аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента по окончании дисциплины (части дисциплины) осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе обучения по данной дисциплине. Промежуточная аттестация также проводится по окончании формирования компетенций.

Порядок перевода рейтинга, предусмотренных системой оценивания, по дисциплине, в пятибалльную систему.

Высокий уровень – 100% - 70% - отлично, хорошо.

Средний уровень – 69% - 50% - удовлетворительно.

Показатель оценки	По 5-балльной системе	Характеристика показателя
100% - 85%	отлично	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне
84% - 70%	хорошо	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответа и т.д.)
69% - 50%	удовлетворительно	обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне. Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.
49 % и менее	неудовлетворительно	обладают не полным объемом общих теоретическими знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Не сформированы умения и навыки для решения профессиональных задач
100% - 50%	зачтено	характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»
49 % и менее	не зачтено	характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»

7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Содержание лекций

Тема 1. Содержание и сущность предпринимательской деятельности
(УК-1, УК-10, ПК-2)

Понятие предпринимательства. Нормативная и законодательная база предпринимательства.

Принципы предпринимательства: самостоятельность, независимость, экономическая заинтересованность, ответственность, хозяйственный риск.

Сущность малого предпринимательства и его значение в современных экономических условиях.

Критерии отнесения предприятий к малым. Проблемы и перспективы развития малого предпринимательства в России.

Содержание предпринимательской деятельности: объекты, субъекты и цели предпринимательства.

Предпринимательская среда. Внешняя предпринимательская среда. Внутренняя предпринимательская среда.

Тема 2. Основы бизнес – планирования

(УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2)

Значение и особенности бизнес – планирования в условиях российской современности. Понятие и цели бизнес - планирования. Виды бизнес - планов, их сходство и отличия. Структура и содержание бизнес – плана. Роль, место и значение бизнес - планирования в системе управления предприятием. Последовательность разработки бизнес – плана. Модель «Воронки».

Тема 3. Подготовительный этап к разработке бизнес – плана. Бизнес – идея

(УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2)

Понятие бизнес – идеи: методы оценки и выбора. Количественные и качественные методы оценки бизнес – идей. Виды и формы бизнес – идей. Критерии оценки и выбора бизнес – идеи. Экспресс – прогноз реализуемости бизнес - идеи. Методика описания бизнес-идеи, ее основных компонентов в бизнес - проектировании. Формат бизнеса. Определение ресурсного обеспечения бизнес – идеи (инвестиционные затраты).

Тема 4. Роль маркетинга при разработке бизнес – плана

(УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2, ПК-4)

Предпринимательский рынок и его функции. Законы функционирования рынка. Рыночные силы, влияющие на предприятие. Оценка потенциальной емкости рынка и возможных тенденций его развития. Методика определения потенциального рынка и сегмента. Инструменты маркетинга (4P). Политика распределения и продвижения планируемого продукта. Ценовая политика как составная часть конкурентного преимущества.

Тема 5. Маркетинговые исследования – основа бизнес - планирования

(УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2, ПК-4)

Методы исследования рынка: опрос, фокус – группа, интервью, контент – анализ, клиппинг прессы, и др. Программа маркетингового исследования. Выявление целевого рынка и сегментов.

Определение приоритетных сегментов. Правила составления анкеты.

Тема 6. Конкурентоспособность предприятия и продукта

(УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2, ПК-4)

Развитие предприятия в конкурентной среде. Методы оценки конкурентной среды:

SWOT-анализ, статистический анализ. Понятие конкурентного преимущества.

Конкурентоспособность предприятия и продукта. Методы оценки конкурентоспособности предприятия и продукта.

<p>Тема 7. План производства и организационный план. (УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2, ПК-4)</p> <p>Основные составляющие плана производства при создании предприятия в зависимости от выбранной сферы деятельности. Методика расчета объема предполагаемых продаж. Методы расчета себестоимости товаров и услуг. Расчет полной себестоимости продукта. Взаимосвязь плана маркетинга с планом производства. Методика составления организационного плана. Диаграмма Ганта. Описание бизнес процессов планируемого к запуску проекта. Метод «5 W ».</p> <p>Согласование процессов с внутренней и внешней средой. Построение личной ресурсной карты для старта бизнеса.</p>
<p>Тема 8. Принципы подбора персонала и оплаты труда (УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2, ПК-4)</p> <p>Организационная структура управления бизнесом. Персонал предприятия, как ключевая составляющая успешной деятельности планируемого бизнеса. Трудовой потенциал работника. Определение необходимости в персонале и требований к нему (личностные характеристики, квалификация и т.д.). Существующие схемы оплаты труда. План затрат на оплату труда.</p>
<p>Тема 9. Финансовый план и стратегия финансирования (УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2, ПК-4)</p> <p>Затраты предприятия. Текущие постоянные затраты. Текущие переменные затраты. План прибылей и убытков. Прогнозный баланс. Характеристика существующих систем налогообложения. Расчет налоговых выплат. Движение денежных средств. Финансовые показатели эффективности проекта.</p>
<p>Тема 10. Риски: оценка и методы нейтрализации (УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2, ПК-4)</p> <p>Понятие риска и виды рисков. Факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска. Управление предпринимательскими рисками. Методы нейтрализации предпринимательских рисков.</p>
<p>Тема 11. Презентация бизнес – плана(УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2, ПК-4)</p> <p>Технология построения публичного выступления. Структура презентации. Эффективность наглядной информации. Подготовка слайдов в программе PowerPoint. Формирование стиля презентации. Основы работы с возражениями. Контакт с аудиторией: ключевые проблемы.</p>

7.2 Содержание практических занятий и лабораторных работ

<p>Тема 2. Основы бизнес – планирования (УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2)</p> <p>Семинар предполагает рассмотрение реализованных на практике бизнес - идей в форме группового обсуждения на предмет определения сущности бизнес – идеи, формы и места реализации, причин успешности реализации, ключевых факторов успеха, соответствия идеи рыночным возможностям, формата (модели) бизнеса.</p>
--

Тема 3. Подготовительный этап к разработке бизнес – плана. Бизнес – идея
(УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2)

Семинар предполагает:

1. Работу в форме группового обсуждения индивидуальных бизнес – идей, которые будут выбраны студентами из предложенного списка или основаны на личном выборе;
2. Отработку методики экспресс – оценки бизнес идей по критериям выбора.
3. Работу в малых группах по заданным идеям с целью определения предварительных затрат (инвестиционных ресурсов) на реализацию бизнес - идеи с последующим обсуждением в группе возможного формата бизнеса и выявления приоритетных ресурсов для реализации бизнес – идеи.

Тема 4. Роль маркетинга при разработке бизнес – плана
(УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2, ПК-4)

Семинары направлены:

1. На приобретение навыков расчета емкости рынка по выбранным бизнес – идеям в формате решения различных вариантов задач по расчету емкости рынка;
2. На выявление потенциальных сегментов рынка и определение целевых групп потребителей в формате рассмотрения реальных примеров из жизни.

Тема 5. Маркетинговые исследования – основа бизнес - планирования
(УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2, ПК-4)

Семинар направлен:

1. На выбор методов и разработку индивидуальной программы маркетингового исследования в формате индивидуального обсуждения с каждым студентом в зависимости от выбранной бизнес – идеи;
2. На разработку инструментов проведения (анкеты, опроса) индивидуально под конкретную целевую аудиторию в соответствии с бизнес – идеями студентов.

Тема 6. Конкурентоспособность предприятия и продукта
(УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2, ПК-4)

Семинары направлены:

1. На выявление перспективных возможностей формирования конкурентных преимуществ продукта (услуги) с последующим обсуждением в группе возможных вариантов формирования конкурентных преимуществ.
 2. На отработку навыков по методике определения конкурентного положения продукта на рынке;
 3. На отработку навыков обоснования конкурентной стратегии создаваемого предприятия.
- Работа на семинарах проводится в малых группах методом мозгового штурма и индивидуальной работы по идеям участников группы.

Тема 7. План производства и организационный план.
(УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2, ПК-4)

Семинар направлен:

1. На формирование прогнозного плана продаж с учетом специфики деятельности в выбранной отрасли;
 2. На составление календарного графика запуска проекта (диаграмма Ганта);
 3. На расчет себестоимости продукта, планируемого к запуску.
- Семинар проводится в форме индивидуальной работы со студентами по разработанной табличной форме с учетом выбранной бизнес - идеи.

Тема 8. Принципы подбора персонала и оплаты труда
(УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2, ПК-4)

Семинар направлен:

1. На отработку навыка определения необходимого количества сотрудников в зависимости от формата бизнеса;
2. На выбор формы оплаты труда и расчет заработной платы сотрудников разрабатываемого проекта.

Семинар проводится в форме индивидуальной работы со студентами по разработанной табличной форме с учетом выбранной бизнес - идеи.

Тема 9. Финансовый план и стратегия финансирования
(УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2, ПК-4)

Семинар направлен:

1. На расчет постоянных и переменных затрат планируемого проекта;
2. На формирование прогнозного плана прибылей и убытков, разрабатываемого проекта;
3. На расчет финансовых показателей бизнес – проекта.

Семинар проводится в форме индивидуальной работы со студентами по разработанным табличным формам.

Тема 10. Риски: оценка и методы нейтрализации
(УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2, ПК-4)

Семинар направлен на выявление возможных рисков и разработку методов их нейтрализации.

Тема 11. Презентация бизнес – плана(УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2, ПК-4)

Семинары направлены на формирование навыков презентации и работы с возражениями, проводятся в формате индивидуальной защиты бизнес – проектов с обсуждением в группе сильных и слабых сторон презентуемой бизнес – идеи, предполагается обратная связь автору бизнес – проекта.

7.3. Содержание самостоятельной работы

Тема 2. Основы бизнес – планирования
(УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2)

Изучение понятийного аппарата темы, лекционного материала, глав рекомендованных учебников и дополнительных литературных источников. Подготовка к семинару.

Поиск бизнес – идеи и информации по выбранной идее.

Разработка бизнес – плана.

Тема 3. Подготовительный этап к разработке бизнес – плана. Бизнес – идея
(УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2)

Изучение понятийного аппарата темы, лекционного материала, глав рекомендованных учебников и дополнительных литературных источников. Подготовка к семинару.

Поиск бизнес – идеи и информации по выбранной идее.

Разработка бизнес – плана.

<p>Тема 4. Роль маркетинга при разработке бизнес – плана (УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2, ПК-4) Изучение понятийного аппарата темы, лекционного материала, глав рекомендованных учебников и дополнительных литературных источников. Разработка бизнес – плана.</p>
<p>Тема 5. Маркетинговые исследования – основа бизнес - планирования (УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2, ПК-4) Изучение понятийного аппарата темы, лекционного материала, глав рекомендованных учебников и дополнительных литературных источников. Разработка бизнес – плана.</p>
<p>Тема 6. Конкурентоспособность предприятия и продукта (УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2, ПК-4) 1. Изучение понятийного аппарата темы, лекционного материала, глав рекомендованных учебников и дополнительных литературных источников. 2. Разработка бизнес – плана.</p>
<p>Тема 7. План производства и организационный план. (УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2, ПК-4) 1. Изучение понятийного аппарата темы, лекционного материала, глав рекомендованных учебников и дополнительных литературных источников. 2. Разработка бизнес – плана.</p>
<p>Тема 8. Принципы подбора персонала и оплаты труда (УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2, ПК-4) 1. Изучение понятийного аппарата темы, лекционного материала, глав рекомендованных учебников и дополнительных литературных источников. 2. Разработка бизнес – плана.</p>
<p>Тема 9. Финансовый план и стратегия финансирования (УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2, ПК-4) 1. Изучение понятийного аппарата темы, лекционного материала, глав рекомендованных учебников и дополнительных литературных источников. 2. Разработка бизнес – плана.</p>
<p>Тема 10. Риски: оценка и методы нейтрализации (УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2, ПК-4) 1. Изучение понятийного аппарата темы, лекционного материала, глав рекомендованных учебников и дополнительных литературных источников. 2. Разработка бизнес – плана.</p>
<p>Тема 11. Презентация бизнес – плана(УК-1, УК-10, ПК-1, ПК-2, ПК-4) 1. Изучение понятийного аппарата темы, лекционного материала, глав рекомендованных учебников и дополнительных литературных источников. 2. Разработка бизнес – плана.</p>

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 1

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 2

7.3.3. Перечень курсовых работ
не предусмотрено

7.4. Электронное портфолио обучающегося
материалы не размещаются

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы
не предусмотрено

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы
не предусмотрено

8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

По заявлению студента

В целях доступности освоения программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости кафедра обеспечивает следующие условия:

- особый порядок освоения дисциплины, с учетом состояния их здоровья;
- электронные образовательные ресурсы по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- изучение дисциплины по индивидуальному учебному плану (вне зависимости от формы обучения);
- электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен РПД.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Сайт библиотеки УрГЭУ

<http://lib.usue.ru/>

Основная литература:

2. Бобков Л.В., Горфинкель В.Я., Захаров П.Н., Проскурин В.К., Попадюк Т.Г., Прасолова В.П., Родионова Н. В., Смирнов С.Е., Соколова И.С., Скамай Л.Г., Чернышев Б.Н. Бизнес-планирование [Электронный ресурс]: Учебник. - Москва: Вузовский учебник, 2023. - 296 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1940917>

3. Горбунов В.Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов [Электронный ресурс]:Практическое пособие. - Москва: Издательский Центр РИО, 2024. - 288 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/2084493>

4. Купцова Е. В., Степанов А. А. Бизнес-планирование [Электронный ресурс]:учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2024. - 435 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/536212>

5. Сергеев А. А. Бизнес-планирование [Электронный ресурс]:учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2024. - 435 с – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/557833>

Дополнительная литература:

2. Зуб А. Т. Управление проектами [Электронный ресурс]:учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2024. - 397 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/536083>

3. Холодкова В. В. Управление инвестиционным проектом [Электронный ресурс]:учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2024. - 302 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/540668>

4. Черноморченко С. И. Планирование и проектирование организаций [Электронный ресурс]:учебное пособие для вузов. - Москва: Юрайт, 2024. - 185 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/532345>

10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Перечень лицензионного программного обеспечения:

Astra Linux Common Edition. Договор №0417-ПО/2019 от 08.05.2019, Акт №Sk000343 от 24.05.2019 и Контракт № 35-У/2018 от 13.06.2018, Акт № УТ213 от 17.12.2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии -без ограничения срока

Справочно-правовая система Консультант +. Договор № 143/223-У/2025 от 02.12.2025 Срок действия лицензии до 31.12.2026

11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Реализация учебной дисциплины осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий и научно-исследовательской и самостоятельной работы обучающихся:

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения всех видов занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

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

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием спецоборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа презентации и другие учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации.

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к экзамену

К экзамену

1. Сущность малого предпринимательства и его значение в современных экономических условиях.
2. Правовое определение предпринимательской деятельности. Нормативная и законодательная база предпринимательства.
3. Содержание предпринимательской деятельности: объекты, субъекты и цели предпринимательства.
4. Классификация предприятий по основным критериям: размер предприятия, время работы в течение года, назначение готовой продукции и др.
5. Значение и особенности бизнес – проектирования в условиях российской современности.
6. Структура и содержание бизнес – проекта.
7. Последовательность и характеристика процесса бизнес – проектирования.
8. Значение и применение бизнес – проекта для малого, среднего и крупного бизнеса.
9. Последовательность разработки бизнес – проекта. Модель «Воронки».
10. Понятие бизнес – идеи. Виды и формы бизнес – идей. Критерии оценки и методики отбора бизнес – идей.
11. Структура бизнес модели и методика ее оценки.
12. Предпринимательский рынок и его функции. Законы функционирования рынка.
13. Методы оценки конкурентной среды: SWOT-анализ, статистический анализ.
14. Понятие конкурентного преимущества. Конкурентоспособность предприятия и продукта.
15. Методы оценки конкурентоспособности предприятия и продукта.
16. Формирование конкурентных преимуществ и выбор конкурентной стратегии.
17. Основные составляющие плана производства при создании предприятия в зависимости от выбранной сферы деятельности.
18. Организационный план. Диаграмма Ганта.
19. Организация бизнес – процессов на малом предприятии.
20. Характеристика элементов маркетинга (продукт, цена, место, продвижение).
21. Методика определения потенциального рынка и сегмента.
22. Методика расчета емкости рынка.
23. Организационная структура управления бизнесом.
24. Существующие схемы оплаты труда на предприятии.
25. Затраты предприятия. Текущие постоянные затраты. Текущие переменные затраты.
26. Характеристика существующих систем налогообложения.
27. Источники финансирования предпринимательских проектов.
28. Финансовые показатели эффективности проекта.
29. Понятие виды и классификация рисков.
30. Методы нейтрализации предпринимательских рисков.
31. Маркетинговые методы исследования рынка.
32. Технология подготовки публичной презентации бизнес проекта.

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к экзамену

Примерные практические задания к экзамену

1. Что такое бизнес-план? (УК-1,ПК-1, ПК-2)
 - 1) Инструмент технического, организационно-экономического, финансового, управленческого обоснования дела, включая взаимоотношения с банками и инвестиционными, сбытовыми организациями, посредниками, потребителями;
 - 2) Основной документ, на основании которого партнеры и инвесторы дают деньги;
 - 3) План предпринимательской деятельности фирмы, предприятия;
 - 4) Все варианты верны.

2. На какое время рекомендуется составлять бизнес-план для запуска небольшого проекта? (УК-1,ПК-1, ПК-2)
 - 1) На два-три месяца;
 - 2) На один год;
 - 3) На три пять лет;
 - 4) На десять-пятнадцать лет.

3. Какие задачи прежде всего должен решать бизнес-план в кризисных условиях переходного периода? (УК-1, ПК-1, ПК-2)
 - 1) Оценка затрат, которые будут необходимы для изготовления и сбыта продукции нужной рынку;
 - 2) Улучшение финансового состояния предприятия;
 - 3) Изучение перспективы развития будущего рынка сбыта продукции;
 - 4) Определение цен, по которым можно будет продавать продукцию.

4. Какие направления имеет бизнес-план? (УК-1,ПК-1, ПК-2)
 - 1) Фронтальное и бэкофисное;
 - 2) Глубинное и поверхностное;
 - 3) Внутреннее и внешнее;
 - 4) Материальное и информационное.

5. Чьи интересы учитываются при разработке бизнес-плана? (УК-1,ПК-1, ПК-2)
 - 1) Заказчика (клиента) бизнес-плана;
 - 2) Муниципальных органов;
 - 3) Потребителя;
 - 4) Все перечисленное верно.

Задание 1 (УК-1, УК-10)

Граждане Петров В.Г. и Сидоров А.Ю. решили открыть кафе восточной кухни. Петров В.Г. имеет 500 000руб., Сидоров имеет 300 000руб. Этих денег недостаточно для организации задуманного проекта. ООО «Прометей», которая, занимается изготовлением мясных полуфабрикатов готова принять участие в данном проекте, вложив недостающую сумму денег, предполагая, что для нее это будет дополнительным рынком сбыта производимой продукции.

Вопрос: Каков будет оптимальный выбор организационно-правовой формы?

Задание 2 (УК-10, ПК-2, ПК-4)

Если в свершении сделки между покупателем и продавцом имеется три и более посредников, то какие нежелательные осложнения могут возникнуть при этом по сравнению с классическим вариантом: продавец - посредник - покупатель?

Задание 3 (УК-10, ПК-2)

Учредители общества с ограниченной ответственностью А, Б и В образовали уставной капитал, внося следующие паи: учредитель А внес 20,0 тыс. руб. обыкновенного паевого взноса, учредитель Б - 30,0 тыс. руб. обыкновенного паевого взноса и учредитель В - 50 тыс. руб., в том числе интеллектуальной собственностью в виде ноу-хау 20,0 тыс. руб.

Вопрос: Как распределилась прибыль в сумме 300 тыс. руб. между учредителями общества с ограниченной ответственностью?

Задание 4 (УК-10, ПК-2)

Для продажи студентам прохладительных напитков, булочной мелочи, бутербродов предпринимателю Анохину А. Б. было предоставлено на выбор два места: первое на улице с односторонним движением от метро до института в 20-ти метрах от входа в здание, а другое - на параллельной улице с односторонним движением к метро метрах в 20-30 от дверей института.

Вопрос: При прочих равных условиях какое место, на Ваш взгляд, предпочтительнее?

Задание 5 (УК-10, ПК-2, ПК-4)

Гр-н Торопливый А. Б., прогуливаясь с товарищами по аллее лесопарка, бурно негодовал по поводу бездеятельности местных предпринимателей: «Десятки людей мучаются от жажды, а ведь нигде нет ни одного ларька!»

Спустя месяц упущение было исправлено: Торопливый А. Б. установил торговую точку, которая при 100 ежедневных продажах, по его прикидкам, будет безубыточной.

Вопрос:

1. Что должен был бы принять во внимание Торопливый А.Б. при установке ларька?
2. Обоснуйте свое мнение по поводу бизнеса гражданина Торопливого А.Б.?

Задание 6 (ПК-2, ПК-4)

Определить 1) Критическую цену реализации товара «А»;

2) Цену реализации товара «А», если фирма желает получить прибыль в сумме 100 тыс. ден. ед. при существующем объеме продаж.

Исходные данные:

Объем реализации – 4000 шт. изделий. Постоянные расходы – 25 ден. ед. на 1 изделие, переменные расходы – 175 ден. ед. на 1 изделие.

Задание 7 (УК-1,УК-10, ПК-4)

Между посредником и принципалом состоялся следующий телефонный разговор: «Прошу Вас приобрести 500 кг печенья для нашего подшефного детского дома. Скоро праздники, и наш подарок будет для них большой радостью. Со сроками не затягивайте, а за качеством печенья проследите, пожалуйста, лично»

Вопрос:Какие вопросы необходимо выяснить для совершения сделки?

Комплексное задание 8 (ПК-1, ПК-2, ПК-4)

Менеджер компании рассматривает проблему производства нового вида продукции. Ожидается, что она будет иметь большой спрос. Предполагается, что расходы на производство единицы продукции будут следующие:

- прямые материальные затраты – 185 руб.;
- прямые трудовые затраты – 42,5 р.;
- вспомогательные материалы - 11 р.;
- коммерческие расходы – 28 р.;
- прочие расходы – 19,5 р.

Также предполагается, что:

- за год амортизация зданий и оборудования обойдется в 360 000 р.;
- расходы на рекламу составят 450 000 р.;
- прочие постоянные расходы – 114 000 р.

Компания планирует продавать продукцию по цене 550 р.

Задача:

- 1) Рассчитать объем продукции, который должна продать компания, чтобы достичь безубыточности.
- 2) Рассчитать объем продукции, который должна продать компания, чтобы получить прибыль 702 240 р.
- 3) Рассчитать объем продукции, который должна продать компания, чтобы получить прибыль 1 395 200 р. при условии, что расходы на рекламу увеличатся на 400 000 р.
- 4) Предполагая, что объем продаж составит 10 000 единиц, рассчитать, по какой цене необходимо продавать продукцию, чтобы получить прибыль 1 316 000 р.
- 5) Менеджер по маркетингу считает, что объем продаж за год может достичь 15 000 единиц. Сколько компания может дополнительно потратить на рекламу, если цена единицы продукции составит 520 р., переменные затраты не могут быть уменьшены и компания хочет получить прибыль 2 510 000 р. при объеме продаж в 15 000 единиц продукции?