

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**«Чувашский государственный аграрный университет»**  
**(ФГБОУ ВО Чувашский ГАУ)**

Кафедра финансов и кредита

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной и  
научной работе

 Л.М. Корнилова  
31 августа 2020 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Б1.В.ДВ.12.02 БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ В ТЕХНИЧЕСКОМ СЕРВИСЕ**

**Укрупненная группа направлений подготовки**  
**23.00.00 ТЕХНИКА И ТЕХНОЛОГИИ НАЗЕМНОГО ТРАНСПОРТА**

**Направление подготовки**  
**23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов**

**Направленность (профиль)**  
**Автомобили и автомобильное хозяйство**

**Квалификация (степень) выпускника Бакалавр**

**Форма обучения – очная, заочная**

Чебоксары, 2020

При разработке рабочей программы дисциплины в основу положены:

1) ФГОС ВО по направлению подготовки (специальности) 23.03.03 «Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов», утвержденный МОН РФ 14.12.2015 г. № 1470

2) Учебный план направления подготовки 23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов направленности (профиля) Автомобили и автомобильное хозяйство, одобренный Ученым советом ФГБОУ ВО Чувашская ГСХА протокол № 10 от 19.04.2017 г.

3) Учебный план направления подготовки 23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов направленности (профиля) Автомобили и автомобильное хозяйство, одобренный Ученым советом ФГБОУ ВО Чувашская ГСХА, протокол № 11 от 18.06.2018 г.

4) Учебный план направления подготовки 23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов направленности (профиля) Автомобили и автомобильное хозяйство, одобренный Ученым советом ФГБОУ ВО Чувашская ГСХА, протокол № 11 от 20.05.2019 г.

5) Учебный план направления подготовки 23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов направленности (профиля) Автомобили и автомобильное хозяйство, одобренный Ученым советом ФГБОУ ВО Чувашская ГСХА, протокол № 12 от 20.04.2020 г.

6) Учебный план направления подготовки 23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов направленности (профиля) Автомобили и автомобильное хозяйство, одобренный Ученым советом ФГБОУ ВО Чувашский ГАУ, протокол № 18 от 28.08.2020 г.

Рабочая программа дисциплины актуализирована на основании приказа от 14.07.2020 г. № 98-о и решения Ученого совета ФГБОУ ВО Чувашский ГАУ (протокол № 18 от 28 августа 2020 г.) в связи с изменением наименования с федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Чувашская государственная сельскохозяйственная академия» (ФГБОУ ВО Чувашская ГСХА) на федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Чувашский государственный аграрный университет» (ФГБОУ ВО Чувашский ГАУ).

В рабочую программу дисциплины внесены соответствующие изменения: в преамбуле и по тексту слова «Чувашская государственная сельскохозяйственная академия» заменены словами «Чувашский государственный аграрный университет», слова «Чувашская ГСХА» заменены словами «Чувашский ГАУ», слово «Академия» заменено словом «Университет» в соответствующем падеже.

Рабочая программа дисциплины одобрена на заседании выпускающей кафедры транспортно-технологических машин и комплексов, протокол № 13 от 31 августа 2020 г.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	4
1.1. Методические указания по освоению дисциплины для студентов очной формы обучения..	4
1.2. Методические указания по освоению дисциплины для студентов заочной формы обучения.....	7
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО.....	9
2.1. Примерная формулировка «входных» требований .....	9
2.2. Содержательно-логические связи дисциплины (модуля) .....	10
3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ .....	10
3.1 Перечень профессиональных (ПК) компетенций, а также перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю) (знания, умения владения), сформулированные в компетентностном формате.....	10
4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	13
4.1 Структура дисциплины.....	13
4.2 Матрица формируемых дисциплиной компетенций.....	15
4.3 Содержание разделов дисциплины (модуля).....	16
4.4. Лабораторный практикум.....	18
4.5. Практические занятия (семинары).....	18
4.5.1. Методические рекомендации к практическим занятиям студентов очной формы обучения.....	18
4.5.2. Методические рекомендации к практическим занятиям студентов заочной формы обучения.....	19
4.6. Содержание самостоятельной работы и формы ее контроля.....	19
5. ИНФОРМАЦИОННЫЕ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ.....	22
5.1. Интерактивные образовательные технологии, используемые в аудиторных занятиях .....	23
5.2. Порядок организации интерактивных занятий по дисциплине .....	23
5.3. Содержание и информационное обеспечение интерактивных занятий.....	27
6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) .....	45
6.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения дисциплины .....	45
6.2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности.....	48
6.3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания.....	49
6.4. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности.....	55
7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	64
7.1 Основная литература.....	64
7.2 Дополнительная литература.....	65
7.3 Программное обеспечение и Интернет-ресурсы.....	66
8. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ.....	67
9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	73
ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ В РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ.....	74
Приложения	75

## **1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

*Целью дисциплины «Бизнес-планирование в техническом сервисе»* является овладение студентами системой знаний и формирования у них комплекса навыков планирования развития предприятий технического сервиса в условиях рынка в России.

### ***Задачи изучения дисциплины:***

- ознакомление с современными тенденциями развития предприятий технического сервиса и особенностями планирования их деятельности;
- освоение теоретических основ бизнес-планирования;
- изучение способов и методов разработки бизнес-плана;
- изучение методов реализации, оценки и корректировки бизнес-плана.

### **1.1. Методические указания по освоению дисциплины для студентов очной формы обучения**

Методика изучения курса предусматривает наряду с лекциями и лабораторными занятиями, организацию самостоятельной работы студентов, проведение консультаций, руководство докладами студентов для выступления на научно-практических конференциях, осуществление текущего, промежуточного и итогового форм контроля.

Система знаний по дисциплине «Бизнес-планирование в техническом сервисе» формируется в ходе аудиторных и внеаудиторных (самостоятельных) занятий. Используя лекционный материал, учебники и учебные пособия, дополнительную литературу, проявляя творческий подход, студент готовится к практическим занятиям, рассматривая их как пополнение, углубление, систематизация своих теоретических знаний.

Дисциплина «Бизнес-планирование в техническом сервисе» изучается студентами на третьем курсе. Для освоения дисциплины студентами необходимо:

1. Посещать лекции, на которых в сжатом и системном виде излагаются основы дисциплины: даются определения понятий, законов, которые должны знать студенты; раскрываются закономерности поведения экономических субъектов. Студенту важно понять, что лекция есть своеобразная творческая форма самостоятельной работы. Необходимо пытаться стать активным соучастником лекции: думать, сравнивать известное с вновь получаемыми знаниями, войти в логику изложения материала лектором, следить за ходом его мыслей, за его аргументацией, находить в ней кажущиеся вам слабости. Во время лекции можно задать лектору вопрос, желательно в письменной форме, чтобы не мешать и не нарушать логики проведения лекции. Слушая лекцию, следует зафиксировать основные идеи, положения, обобщения, выводы. Работа над записью лекции завершается дома. На свежую голову (пока еще лекция в памяти) надо уточнить то, что записано, обогатить запись тем, что не удалось зафиксировать в ходе лекции, записать в виде вопросов то, что надо прояснить, до конца понять. Важно соотнести материал лекции с темой учебной программы

и установить, какие ее вопросы нашли освещение в прослушанной лекции. Тогда полезно обращаться и к учебнику. Лекция и учебник не заменяют, а дополняют друг друга.

2. Посещать практические занятия, к которым следует готовиться и активно на них работать. Задание к практическому занятию выдает преподаватель. Задание включает в себя основные вопросы, задачи, тесты и рефераты для самостоятельной работы, литературу. Практические занятия начинаются с вступительного слова преподавателя, в котором называются цель, задачи и вопросы занятия. В процессе проведения занятий преподаватель задает основные и дополнительные вопросы, организует их обсуждение. На практических занятиях решаются конкретные задачи, разбираются тестовые задания и задания, выданные для самостоятельной работы, заслушиваются реферативные выступления. Студенты, пропустившие занятие, или не подготовившиеся к нему, приглашаются на консультацию к преподавателю. Практическое занятие заканчивается подведением итогов: выводами по теме и выставлением оценок.

3. Систематически заниматься самостоятельной работой, которая включает в себя изучение нормативных документов, материалов учебников и статей из экономической литературы, решение задач, написание докладов, рефератов, эссе. Задания для самостоятельной работы выдаются преподавателем.

4. Под руководством преподавателя заниматься научно-исследовательской работой, что предполагает выступления с докладами на научно-практических конференциях и публикацию тезисов и статей по их результатам.

5. При возникающих затруднениях при освоении дисциплины «Бизнес-планирование в техническом сервисе», для неуспевающих студентов и студентов, не посещающих занятия, проводятся еженедельные консультации, на которые приглашаются неуспевающие студенты, а также студенты, испытывающие потребность в помощи преподавателя при изучении дисциплины.

При изучении дисциплины «Бизнес-планирование в техническом сервисе» следует усвоить:

- роль бизнес-планирования в системе управления предприятием технического сервиса;
- преимущества применения бизнес-планирования в деятельности предприятия технического сервиса;
- структуру бизнес-плана предприятия технического сервиса;
- технологию составления бизнес-плана предприятия технического сервиса;
- методы анализа типичных ошибок и недостатков в бизнес-планировании;
- методологию исследования потенциальных рисков и оценки риска проекта.

*Рекомендации по подготовке к лекциям.* При подготовке к очередному лекционному занятию необходимо:

1. Максимально подробно разработать материал, излагавшийся на предыдущем лекционном занятии, при этом выделить наиболее важную часть изложенного материала (основные определения и формулы).

2. Постараться запомнить основные формулы.

3. Постараться максимально четко сформулировать (подготовить) вопросы, возникшие при разборе материала предыдущей лекции.

4. Сравнить лекционный материал с аналогичным материалом, изложенным в литературе, попытаться самостоятельно найти ответ на возникшие при подготовке вопросы.

Желательно:

1. Изучая литературу, ознакомится с материалом, изложение которого планируется на предстоящей лекции.

2. Определить наиболее трудную для вашего понимания часть материала и попытаться сформулировать основные вопросы по этой части.

Изучение наиболее важных тем или разделов учебной дисциплины завершают практические занятия, которые обеспечивают: контроль подготовленности студента; закрепление учебного материала; приобретение опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии, в том числе аргументации и защиты выдвигаемых положений и тезисов. Практическому занятию предшествует самостоятельная работа студента, связанная с освоением материала, полученного на лекциях, и материалов, изложенных в учебниках и учебных пособиях, а также литературе, рекомендованной преподавателем.

*Рекомендации по подготовке к практическим занятиям.* При подготовке к практическим занятиям необходимо:

1. Выучить основные формулы и определения, содержащиеся в лекционном материале.

2. Уточнить область применимости основных формул и определений.

3. Приложить максимум усилий для самостоятельного выполнения домашнего задания.

4. Максимально четко сформулировать проблемы (вопросы), возникшие при выполнении домашнего задания.

Желательно:

1. Придумать интересные примеры и задачи (ситуации) для рассмотрения их на предстоящем лабораторном занятии.

2. Попытаться выполнить домашнее задание, используя методы, отличные от тех, которые изложены преподавателем на лекциях (лабораторных занятиях). Сравнить полученные результаты.

*Требования, предъявляемые к выполнению контрольных заданий.* При выполнении контрольных заданий следует:

1. Получить четкий ответ на все вопросы, содержащиеся в контрольном задании.
2. Максимально четко изложить способ выполнения контрольного задания.
3. Оформить задание в соответствии с предъявленными требованиями.
4. По возможности, осуществить проверку полученных результатов.

По согласованию с преподавателем или по его заданию студенты могут готовить рефераты по отдельным темам дисциплины. Основу докладов составляет, как правило, содержание подготовленных студентами рефератов. Качество учебной работы студентов преподаватель оценивает по результатам тестирования и зачета. Тестирование организовывается в компьютерных классах. Все вопросы тестирования обсуждаются на лекционных и лабораторных занятиях. Подготовка к зачету предполагает изучение конспектов лекций, рекомендуемой литературы и других источников, повторение материалов лабораторных и практических занятий.

## **1.2. Методические указания по освоению дисциплины для студентов заочной формы обучения**

Спецификой заочной формы обучения является преобладающее количество часов самостоятельной работы по сравнению с аудиторными занятиями, поэтому методика изучения курса предусматривает наряду с лекциями и практическими занятиями, организацию самостоятельной работы студентов, проведение консультаций, руководство докладами студентов для выступления на научно-практических конференциях, осуществление текущего, промежуточного и итогового форм контроля.

Учебный процесс для студентов заочной формы обучения строится иначе, чем для студентов-очников. В связи с уменьшением количества аудиторных занятий (в соответствии с рабочими учебными планами) доля самостоятельной работы значительно увеличивается. Преподаватель в процессе аудиторных занятий освещает основные ключевые темы дисциплины и обращает внимание студентов на то, что они должны вспомнить из ранее полученных знаний.

Студенты, изучающие дисциплину «Бизнес-планирование в техническом сервисе», должны обладать навыками работы с учебной литературой и другими информационными источниками (статистическими сборниками, материалами экономических исследований, статьями из периодических изданий, научными работами, опубликованными в специальных изданиях и т.п.) в том числе, интернет-сайтами, а также владеть основными методами, техникой и технологией сбора и обработки информации.

Самостоятельная работа студентов заочной формы обучения должна начинаться с ознакомления с рабочей программой дисциплины, в которой перечислены основная и дополнительная литература, учебно-методические

задания необходимые для изучения дисциплины и работы на практических занятиях.

Задания для закрепления и систематизации знаний включают в себя перечень тем докладов и рефератов, а также рекомендации по подготовке реферата и доклада.

Задания для формирования умений содержат ситуационные задачи по курсу.

Задания для самостоятельного контроля знаний позволят закрепить пройденный материал и сформировать навыки формулирования кратких ответов на поставленные вопросы. Задания включают вопросы для самоконтроля и тесты для оценки уровня освоения материала теоретического курса. Для удобства работы с материалом, все задания разбиты по темам дисциплины.

Изучение каждой темы следует начинать с внимательного ознакомления с набором вопросов. Они ориентируют студента, показывают, что он должен знать по данной теме. Следует иметь в виду, что учебник или учебное пособие имеет свою логику построения: одни авторы более широко, а другие более узко рассматривают ту или иную проблему. При изучении любой темы рабочей программы следует постоянно отмечать, какие вопросы (пусть в иной логической последовательности) рассмотрены в данной главе учебника, учебного пособия, а какие опущены. По завершении работы над учебником должна быть ясность в том, какие темы, вопросы программы учебного курса вы уже изучили, а какие предстоит изучить по другим источникам. В случае возникших затруднений в понимании учебного материала следует обратиться к другим источникам, где изложение может оказаться более доступным.

Понимание и усвоение содержания курса невозможно без четкого знания основных терминов и понятий, используемых в данной дисциплине по каждой конкретной теме. Для этого студент должен использовать определения новых терминов, которые давались на лекции, а также в рекомендованных учебных и информационных материалах.

Современные средства связи позволяют строить взаимоотношения с преподавателем и во время самостоятельной работы с помощью интернет-видео-связи, а не только во время аудиторных занятий и консультаций. Для продуктивного общения студенту необходимо владеть навыками логичного, последовательного и понятного изложения своего вопроса. Желательно, чтобы студент заранее написал электронное письмо, в котором перечислил интересующие его вопросы или вопросы, изучение которых представляется ему затруднительным. Это даст возможность преподавателю оперативно ответить студенту по интернет-связи и более качественно подготовиться к последующим занятиям.

Полный конспект лекций и заданий для самостоятельной работы студентов, другие необходимые методические рекомендации размещены в сети Интернет и доступны по ссылке <http://sdo.academy21.ru/course/view.php?id=701>.

Необходимо отметить, что самостоятельная работа с литературой и интернет-источниками не только полезна как средство более глубокого изучения любой дисциплины, но и является неотъемлемой частью будущей профессиональной деятельности выпускника бакалавриата.

## **2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО**

Дисциплина «Бизнес-планирование в техническом сервисе» относится к дисциплинам по выбору вариативной части дисциплин (Б1.В.ДВ.12.02) ОПОП по направлению подготовки 23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов (квалификация (степень) «Бакалавр») направленность (профиль) «Автомобили и автомобильное хозяйство». Изучается на 3 курсе в 5 семестре при очной форме обучения и на 4 курсе при заочной форме обучения.

Изучение курса предполагает, что преподаватель читает лекции, проводит практические занятия, организует самостоятельную работу студентов, проводит консультации, руководит докладами студентов на научно-практических конференциях, осуществляет текущий, промежуточный и итоговый формы контроля.

В лекциях излагаются основы изучаемой дисциплины. Практические занятия направлены на закрепление знаний теоретического курса. Формы самостоятельной работы и реализации ее результатов многообразны: выступления на семинарах, рефераты, контрольные работы, зачет.

Консультации – необходимая форма оказания помощи студентам в их самостоятельной работе. Преподаватель оказывает помощь студентам при выборе тем докладов на научно-практические конференции, их подготовке и написанию статей и тезисов в сборники, публикуемые по результатам данных конференций.

Важным направлением организации изучения дисциплины «Бизнес-планирование в техническом сервисе» является осуществление контроля за уровнем усвоения изучаемого материала, с целью чего используются инструменты текущего, промежуточного и итогового форм контроля.

### **2.1. Примерная формулировка «входных» требований**

Дисциплина «Бизнес-планирование в техническом сервисе» относится к дисциплинам по выбору вариативной части дисциплин учебного плана по направлению подготовки 23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов (квалификация (степень) «Бакалавр») направленность (профиль) «Автомобили и автомобильное хозяйство».

## 2.2. Содержательно-логические связи дисциплины (модуля)

Код дисциплины (модуля)	Содержательно – логические связи	
	Коды и название учебных дисциплин (модулей), практик	
	на которые опирается содержание учебной дисциплины (модуля)	для которых содержание данной учебной дисциплины (модуля) выступает опорой
Б1.В.ДВ.12.02	-	Б1.Б.05 Производственный менеджмент Б1.В.04 Транспортное право Б1.В.05 Экономика отрасли Б1.В.15 Основы проектирования автообслуживающих предприятий Б1.В.17 Техническая эксплуатация автомобилей Б1.В.18 Бизнес-планирование на автомобильном транспорте Б1.В.ДВ.02.01 Анализ хозяйственной деятельности предприятий автосервиса Б1.В.ДВ.02.02 Налоги и налогообложение хозяйственной деятельности Б1.В.ДВ.06.01 Организация государственного учета и контроля технического состояния автомобилей Б1.В.ДВ.06.02 Техническая эксплуатация автомобилей со встроенной диагностикой Б2.В.03(П) Производственная практика (технологическая практика на АТП и СТОА) Б2.В.04(П) Преддипломная практика

## 3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

### 3.1. Перечень профессиональных (ПК) компетенций, а также перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю) (знания, умения владения), сформулированные в компетентностном формате

Номер/ индекс компетенции	Содержание компетенции	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны:		
		знать	уметь	владеть
ПК-4	способностью проводить технико-экономический анализ, комплексно обосновывать принимаемые и реализуемые решения, изыскивать возможности сокращения цикла выполнения работ, содействовать подготовке процесса их	-показатели финансового состояния предприятия технического сервиса; -показатели конкуренто-	-осуществлять анализ финансового состояния предприятия технического сервиса и его конкурентоспо	-навыками анализа финансового состояния предприятия технического сервиса; - навыками

	выполнения, обеспечению необходимыми техническими данными, материалами, оборудованием	способности предприятия технического сервиса.	способности.	анализа конкурентоспособности предприятия технического сервиса.
ПК-6	владением знаниями о порядке согласования проектной документации предприятий по эксплуатации транспортных и транспортно-технологических машин и оборудования, включая предприятия сервиса, технической эксплуатации и фирменного ремонта, получении разрешительной документации на их деятельность	-порядок согласования проектной документации предприятий по эксплуатации транспортных и транспортно-технологических машин и оборудования, включая предприятия сервиса, технической эксплуатации и фирменного ремонта, получении разрешительной документации на их деятельность.	-осуществлять анализ финансового состояния предприятия технического сервиса и его конкурентоспособности.	-навыками анализа финансового состояния предприятия технического сервиса; - навыками анализа конкурентоспособности предприятия технического сервиса.
ПК-37	владением знаниями законодательства в сфере экономики, действующего на предприятиях сервиса и фирменного обслуживания, их применения в условиях рыночного хозяйства страны	- теоретические основы бизнес-планирования; - способы и методы разработки бизнес-плана; - методы реализации, оценки и корректировки бизнес-плана; - методы реализации, оценки и корректировки бизнес-плана; - показатели работы технической	изучить и анализировать рынок услуг технического сервиса; - разрабатывать стратегию маркетинга; - разработать стратегию организации работ и услуг автосервиса; - оценивать риски и разработать мероприятия по управлению ими; - совершенст-	навыками грамотного осуществления анализа финансовых показателей предприятия технического сервиса, технического развития, работы технической службы, организации материально-технического обеспечения; - навыками осуществления

		<p>службы; - показатели конкурентоспособности предприятия.</p>	<p>воводить организационную структуру предприятия и обеспечивать эффективное управление трудовыми ресурсами; - обеспечивать нововведения, повышать гибкость предприятия, его способность противостоять дестабилизирующему воздействию факторов внешней и внутренней среды.</p>	<p>прогнозирование потребностей технического сервиса; - навыками анализа рынка услуг технического сервиса; - навыками разработки стратегии маркетинга; - навыками оценки рисков и разработки мероприятий по управлению ими; - навыками совершенствования организационной структуры предприятия и обеспечения эффективного управления трудовыми ресурсами.</p>
--	--	--	--	---

После изучения дисциплины «Бизнес-планирование в техническом сервисе» студент должен знать:

- законодательные и нормативно-правовые акты, регламентирующие деятельность предприятий технического сервиса;
- тенденции развития предприятий технического сервиса;
- теоретические основы бизнес-планирования;
- способы и методы разработки бизнес-плана;
- методы реализации, оценки и корректировки бизнес-плана.

После изучения дисциплины «Бизнес-планирование в техническом сервисе» студент должен уметь:

- осуществлять анализ финансового состояния предприятия и его конкурентоспособности;
- осуществлять прогнозирование технического сервиса на перспективу;
- изучить и анализировать рынок услуг;

- разрабатывать стратегию маркетинга;
- разработать стратегию организации работ и услуг технического сервиса;
- оценивать риски и разработать мероприятия по управлению ими;
- совершенствовать организационную структуру предприятия и обеспечивать эффективное управление трудовыми ресурсами;
- обеспечивать нововведения, повышать гибкость предприятия, его способность противостоять дестабилизирующему воздействию факторов внешней и внутренней среды.

После изучения дисциплины «Бизнес-планирование в техническом сервисе» студент должен владеть навыками:

- анализа финансового состояния предприятия технического сервиса;
- анализа конкурентоспособности предприятия технического сервиса;
- анализа финансовых показателей предприятия технического сервиса, технического развития, работы технической службы, организации материально-технического обеспечения;
- прогнозирования потребностей технического сервиса;
- анализа рынка услуг технического сервиса;
- разработки стратегии организации работ и услуг технического сервиса;
- оценки рисков и разработки мероприятий по управлению ими;
- совершенствования организационной структуры предприятия и обеспечения эффективного управления трудовыми ресурсами.

#### **4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы, 72 часа.

##### **4.1. Структура дисциплины**

##### **4.1.1. Структура дисциплины по очной форме обучения**

№ п/п	Семестр	Недели семестра	Раздел дисциплины (модуля), темы раздела	Виды учебной работы, включая СРС и трудоемкость (в часах)						Форма: -текущего контроля успеваемости, СРС (по неделям семестра); -промежуточной аттестации (по семестрам)
				всего	лекции	практические занятия	лабораторные работы	контроль	СРС	
1	5		<b>Раздел 1. Нормативно-правовые и организационно-экономические основы</b>	<b>20</b>	<b>6</b>	<b>2</b>			<b>12</b>	

			<b>бизнес - планирования</b>							
2	5	1-2	Тема 1. Бизнес-планирование как элемент экономической политики предприятия.	7	2	1	-	-	4	Опрос, оценка выступлений
3	5	3-4	Тема 2. Организация планирования бизнеса.	7	2	1	-	-	4	Опрос, оценка выступлений
4	5	5-6	Тема 3. Место и роль бизнес-плана при управлении бизнесом.	6	2	-	-	-	4	Опрос, оценка выступлений
5	5		<b>Раздел 2. Технология составления бизнес-плана</b>	<b>20</b>	<b>4</b>	<b>8</b>			<b>8</b>	
6	5	7-8	Тема 4. Аналитические разделы типового бизнес-плана.	10	2	4	-	-	4	Опрос, проверка заданий
7	5	9-10	Тема 5. Ключевые разделы типового бизнес-плана.	10	2	4	-	-	4	Опрос, проверка заданий
8	5		<b>Раздел 3. Оценка выбора и реализации бизнес-плана</b>	<b>32</b>	<b>8</b>	<b>8</b>			<b>16</b>	
9	5	11-12	Тема 6. Оценка и анализ рисков в бизнес-планировании.	8	2	2	-	-	4	Опрос, групповая дискуссия
10	5	13-14	Тема 7. Программные продукты для бизнес – планирования.	8	2	2	-	-	4	Оценка выступлений, групповая дискуссия
11	5	15-16	Тема 8. Управление привлечением банковских кредитов и других инвестиционных ресурсов.	8	2	2	-	-	4	Проверка заданий, групповая дискуссия
12	5	17-18	Тема 9. Методика оценки инвестиционных бизнес-планов.	8	2	2			4	Опрос, проверка заданий
<b>Итого</b>				<b>72</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>36</b>	<b>Зачет</b>

#### 4.1.2. Структура дисциплины по заочной форме обучения

№ п/п	Курс	Раздел дисциплины (модуля), темы раздела	Виды учебной работы, включая СРС и трудоемкость (в часах)						Форма: -текущего контроля успеваемости, СРС (по неделям семестра); -промежуточной аттестации (по семестрам)
			всего	лекции	практические занятия	лабораторные работы	контроль	СРС	
1	4	<b>Раздел 1. Нормативно-</b>							

		<b>правовые и организационно-экономические основы бизнес - планирования</b>							
2	4	Тема 1. Бизнес-планирование как элемент экономической политики предприятия.	6	1	-	-	-	5	Опрос, оценка выступлений
3	4	Тема 2. Организация планирования бизнеса.	6	1	-	-	-	5	Опрос, оценка выступлений
4	4	Тема 3. Место и роль бизнес-плана при управлении бизнесом.	5	-	-	-	-	5	Опрос, оценка выступлений
5	4	<b>Раздел 2. Технология составления бизнес-плана</b>							
6	4	Тема 4. Аналитические разделы типового бизнес-плана.	12	1	1	-	-	10	Опрос, проверка заданий
7	4	Тема 5. Ключевые разделы типового бизнес-плана.	12	1	1	-	-	10	Опрос, проверка заданий
8	4	<b>Раздел 3. Оценка выбора и реализации бизнес-плана</b>							
9	4	Тема 6. Оценка и анализ рисков в бизнес-планировании.	7	-	1	-	-	6	Опрос, групповая дискуссия
10	4	Тема 7. Программные продукты для бизнес – планирования.	6	-	-	-	-	6	Оценка выступлений, групповая дискуссия
11	4	Тема 8. Управление привлечением банковских кредитов и других инвестиционных ресурсов.	6	-	-	-	-	6	Групповая дискуссия
12	4	Тема 9. Методика оценки инвестиционных бизнес-планов.	8	-	1	-	-	7	Опрос, проверка заданий
		Зачет	4	-	-	-	4	-	
<b>Итого</b>			<b>72</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>4</b>	<b>60</b>	Зачет

#### 4.2. Матрица формируемых дисциплиной компетенций

Разделы дисциплины	Количество часов	Компетенции (вместо цифр – шифр и номер компетенции из ФГОС ВО)			
		ПК-4	ПК-6	ПК-37	Общее количество компетенций
Раздел 1. Нормативно-	20	+	+	+	3

правовые и организационно-экономические основы бизнес - планирования					
Раздел 2. Технология составления бизнес-плана	20	+	+	+	3
Раздел 3. Оценка выбора и реализации бизнес-плана	32	+	+	+	3
Итого	72	3	3	3	9

### 4.3. Содержание разделов дисциплины (модуля)

Разделы дисциплины и их содержание	Результаты обучения
<p>1. Нормативно-правовые и организационно-экономические основы бизнес – планирования.  Роль бизнес-планирования в управлении предприятием системы автомобильного транспорта.  Основные элементы бизнес-планирования.</p>	<p><i>Знания:</i> нормативно-правовые основы бизнес – планирования; роль бизнес-планирования в системе управления, типы и состав бизнес-планов: содержание внутрифирменного бизнес-плана; инвестиционного проекта; плана финансового оздоровления  <i>Умения:</i> применять полученные знания на практике.  <i>Навыки:</i> контроля соответствия бизнес-планов нормативно-правовым актам.</p>
<p>2. Технология составления бизнес-плана.  Организация процесса бизнес – планирования.  Структура и содержание отдельных разделов бизнес-плана.  Стратегия маркетинга. Товарная политика. Ценовая политика. Сбытовая политика. Коммуникативная политика.  Технология производства. Контроль производственного процесса. Производственная программа. Производственные мощности и их развитие. Потребность в долгосрочных активах. Потребность в оборотных средствах. Расчет затрат.  Система охраны окружающей среды. Организационная структура. Управленческий персонал. Производственный и коммерческий персонал. Календарный план. Правовое обеспечение деятельности предприятия. Планирование основных финансовых показателей. Подготовка плановых документов. Прогноз прибыли и убытков. Прогноз движения денежных средств. Прогнозный баланс. Выбор и обоснование объемов и источников финансирования.</p>	<p><i>Знания:</i> особенности разработки отдельных разделов бизнес-плана; стратегия маркетинга, товарная, ценовая, сбытовая, коммуникативная политика, технология производства.  <i>Умения:</i> разработка стратегии маркетинга, товарной, ценовой, сбытовой, коммуникативной политики, производственной программы; подготовка плановых документов; прогноз прибыли и убытков, движения денежных средств;</p>

Разделы дисциплины и их содержание	Результаты обучения
	<p>составление прогнозного баланса; выбор и обоснование объемов и источников финансирования.</p> <p><i>Навыки:</i> составления бизнес-плана с учетом концепции бизнеса; анализа финансового состояния предприятия технического сервиса; анализа конкурентоспособности предприятия технического сервиса; анализа финансовых показателей предприятия технического сервиса, технического развития, работы технической службы, организации материально-технического обеспечения; прогнозирования потребностей технического сервиса; анализа рынка услуг технического сервиса; разработки стратегии организации работ и услуг технического сервиса; оценки рисков и разработки мероприятий по управлению ими; совершенствования организационной структуры предприятия и обеспечения эффективного управления трудовыми ресурсами.</p>
<p>3. Оценка и анализ рисков в бизнес - планировании. Неопределенность и риск в бизнес-планировании. Методы оценки рисков: анализ чувствительности; сценарный анализ и деревья решений; Монте-Карло; реальные опционы. Минимизация рисков и защита от риска. Обзор программных продуктов: COMFAR, Альт-Инвест; Project Expert. Структура компьютерной модели для бизнес-планирования: доходы; расходы; прибыль; оборотный капитал; инвестиционные затраты;</p>	<p><i>Знания:</i> сущность неопределенности и риска в бизнес-планировании; программных продуктов: COMFAR, Альт-Инвест; Project Expert; структуры компьютерной модели для бизнес-планирования.</p> <p><i>Умения:</i> оценка выбора и</p>

Разделы дисциплины и их содержание	Результаты обучения
источники финансирования; движение денежных средств; баланс.	реализации бизнес-плана, рисков; анализ чувствительности; сценарный анализ и деревья решений; Монте-Карло; минимизация рисков и защита от риска. <i>Навыки:</i> выбора и реализации бизнес-плана с учетом неопределенности и риска.

#### 4.4. Лабораторный практикум

Лабораторные занятия не предусмотрены.

#### 4.5. Практические занятия (семинары)

##### 4.5.1 Методические рекомендации к практическим занятиям студентов очной формы обучения

Работа по подготовке к практическим занятиям и активное в них участие являются одной из форм изучения программного материала курса «Бизнес-планирование в техническом сервисе». Эта работа направлена на подготовку бакалавров по направлению 23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов, способных планировать бизнес-процессы предприятия технического сервиса в современных рыночных условиях. Подготовку к занятиям следует начинать с внимательного изучения соответствующих разделов учебных пособий и учебников, далее следует изучать специальную литературу и источники, работать с таблицами, схемами, написать доклад, если студент получил такое задание. Готовясь к занятиям и принимая активное участие в их работе, студент проходит школу работы над источниками и литературой, получает навыки самостоятельной работы над письменным и устным сообщением (докладом), учится участвовать в дискуссиях, отстаивать свою точку зрения, формулировать и аргументировать выводы. Форма практического занятия во многом определяется его темой.

В планы практических занятий включены основные вопросы общего курса. В ходе занятий возможна их конкретизация и корректировка.

##### *Тематика практических занятий по очной форме обучения*

№ п/п	Название раздела дисциплины	Наименование практических занятий	Трудоемкость (час)
1	Раздел 1. Нормативно-правовые и	Бизнес-планирование как элемент экономической политики предприятия.	1

	организационно-экономические основы бизнес - планирования	Организация планирования бизнеса.	1
2	Раздел 2. Технология составления бизнес-плана	Аналитические разделы типового бизнес-плана.	4
		Ключевые разделы типового бизнес-плана.	4
3	Раздел 3. Оценка выбора и реализации бизнес-плана	Оценка и анализ рисков в бизнес-планировании.	2
		Программные продукты для бизнес - планирования	2
		Управление привлечением банковских кредитов и других инвестиционных ресурсов	2
		Методика оценки инвестиционных бизнес-планов	2
Итого			18

#### 4.5.2. Методические рекомендации к практическим занятиям студентов заочной формы обучения

Для студентов заочной формы обучения предусмотрено 2 практических занятия, в рамках которых необходимо разобрать основные вопросы курса. В целях углубленного изучения дисциплины студентам предлагается выступить с докладом на одном из занятий по выбранной тематике в рамках тем учебного курса. Форма занятий во многом определяется его темой.

#### *Тематика практических занятий по заочной форме обучения*

№ п/п	Название раздела дисциплины	Наименование практических занятий	Трудоемкость (час)
1	Раздел 2. Технология составления бизнес-плана	Аналитические разделы типового бизнес-плана.	1
		Ключевые разделы типового бизнес-плана.	1
3	Раздел 3. Оценка выбора и реализации бизнес-плана	Оценка и анализ рисков в бизнес-планировании.	1
		Методика оценки инвестиционных бизнес-планов	1
Итого			4

#### **4.6. Содержание самостоятельной работы и формы ее контроля**

##### **4.6.1. Содержание самостоятельной работы и формы ее контроля по очной форме обучения**

№ п\п	Раздел дисциплины (модуля), темы раздела	Всего часов	Содержание самостоятельной работы	Форма контроля
1	Раздел 1. Нормативно-правовые и организационно-экономические основы бизнес-планирования Тема 1. Бизнес-планирование как элемент экономической политики предприятия.	4	Работа с учебной литературой. Подготовка докладов.	Опрос, оценка выступлений
2	Раздел 1. Нормативно-правовые и организационно-экономические основы бизнес-планирования Тема 2. Организация планирования бизнеса.	4	Работа с учебной литературой. Подготовка докладов.	Опрос, оценка выступлений
3	Раздел 1. Нормативно-правовые и организационно-экономические основы бизнес-планирования Тема 3. Место и роль бизнес-плана при управлении бизнесом.	4	Работа с учебной литературой. Подготовка докладов.	Опрос, оценка выступлений
4	Раздел 2. Технология составления бизнес-плана Тема 4. Аналитические разделы типового бизнес-плана.	4	Работа с учебной литературой, выполнение расчетных заданий.	Опрос, проверка заданий
5	Раздел 2. Технология составления бизнес-плана Тема 5. Ключевые разделы типового бизнес-плана.	4	Работа с учебной литературой, выполнение расчетных заданий.	Опрос, проверка заданий
6	Раздел 3. Оценка выбора и реализации бизнес-плана. Тема 6. Оценка и анализ рисков в бизнес-планировании.	4	Работа с учебной литературой.	Опрос, групповая дискуссия
7	Раздел 3. Оценка выбора и реализации бизнес-плана. Тема 7. Программные продукты для бизнес – планирования.	4	Работа с учебной литературой.	Оценка выступлений, групповая дискуссия
8	Раздел 3. Оценка выбора и реализации бизнес-плана Тема 8. Управление привлечением банковских кредитов и других инвестиционных ресурсов.	4	Работа с учебной литературой.	Проверка заданий, групповая дискуссия
9	Раздел 4. Оценка выбора и реализации бизнес-плана Тема 9. Методика оценки инвестиционных бизнес-планов	4	Работа с учебной литературой.	Опрос, проверка заданий, письменное тестирование
	<b>Итого</b>	<b>36</b>	-	-

#### 4.6.2. Содержание самостоятельной работы и формы ее контроля по заочной форме обучения

№ п\п	Раздел дисциплины (модуля), темы раздела	Всего часов	Содержание самостоятельной работы	Форма контроля
1	Раздел 1. Нормативно-правовые и организационно-экономические основы бизнес-планирования Тема 1. Бизнес-планирование как элемент экономической политики предприятия.	5	Работа с учебной литературой. Подготовка докладов.	Опрос, оценка выступлений
2	Раздел 1. Нормативно-правовые и организационно-экономические основы бизнес-планирования Тема 2. Организация планирования бизнеса.	5	Работа с учебной литературой. Подготовка докладов.	Опрос, оценка выступлений
3	Раздел 1. Нормативно-правовые и организационно-экономические основы бизнес-планирования Тема 3. Место и роль бизнес-плана при управлении бизнесом.	5	Работа с учебной литературой. Подготовка докладов.	Опрос, оценка выступлений
4	Раздел 2. Технология составления бизнес-плана Тема 4. Аналитические разделы типового бизнес-плана.	10	Работа с учебной литературой, выполнение расчетных заданий.	Опрос, проверка заданий
5	Раздел 2. Технология составления бизнес-плана Тема 5. Ключевые разделы типового бизнес-плана.	10	Работа с учебной литературой, выполнение расчетных заданий.	Опрос, проверка заданий
6	Раздел 3. Оценка выбора и реализации бизнес-плана. Тема 6. Оценка и анализ рисков в бизнес-планировании.	6	Работа с учебной литературой.	Опрос, групповая дискуссия
7	Раздел 3. Оценка выбора и реализации бизнес-плана. Тема 7. Программные продукты для бизнес – планирования.	6	Работа с учебной литературой.	Оценка выступлений, групповая дискуссия
8	Раздел 3. Оценка выбора и реализации бизнес-плана Тема 8. Управление привлечением банковских кредитов и других инвестиционных ресурсов.	6	Работа с учебной литературой.	Групповая дискуссия

9	Раздел 4. Оценка выбора и реализации бизнес-плана Тема 9. Методика оценки инвестиционных бизнес-планов	7	Работа с учебной литературой.	Опрос, проверка заданий
	<b>Итого</b>	<b>60</b>	-	-

## 5. ИНФОРМАЦИОННЫЕ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

<b>№ п/п</b>	<b>Наименование раздела</b>	<b>Виды учебной работы</b>	<b>Формируемые компетенции (указывается код компетенции)</b>	<b>Информационные и образовательные технологии</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
1.	Раздел 1. Нормативно-правовые и организационно-экономические основы бизнес-планирования	<i>Лекции 1-3</i>  <i>Практическое занятие 1</i>  <i>Самостоятельная работа</i>	<i>ПК-4, ПК-6, ПК-37.</i>	<i>Вводная лекция с использованием видеоматериалов</i> <i>Лекции визуализации с применением средств мульти-медиа</i> <i>Развернутая беседа с обсуждением докладов</i> <i>Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты</i>
2.	Раздел 2. Технология составления бизнес-плана	<i>Лекции 4-5</i>  <i>Практические занятия 2-5</i>  <i>Самостоятельная работа</i>	<i>ПК-4, ПК-6, ПК-37.</i>	<i>Лекция-визуализация с применением слайд-проектора</i> <i>Подготовка к занятию с использованием курса лекций</i> <i>Решение задач</i> <i>Дискуссия</i> <i>Консультирование и проверка домашних заданий</i>
3	Раздел 3. Оценка выбора и реализации бизнес-плана	<i>Лекции 6-9</i>  <i>Практические занятия 6-9</i>  <i>Самостоятельная работа</i>	<i>ПК-4, ПК-6, ПК-37.</i>	<i>Лекция-визуализация с применением слайд-проектора</i> <i>Подготовка к занятию с использованием курса лекций</i> <i>Решение задач</i> <i>Дискуссия</i> <i>Консультирование и проверка домашних заданий</i>

## 5.1. Информационные и образовательные технологии, используемые в учебном процессе

Таблица 5.1.1 – Интерактивные образовательные технологии, используемые в аудиторных занятиях по очной форме обучения

Семестр	Вид занятия (Л, ПР)	Используемые интерактивные образовательные технологии	Количество часов
5	Л	Обсуждение материала в ходе мультимедийных презентаций на проблемных лекциях по темам «Аналитические разделы типового бизнес-плана», «Ключевые разделы типового бизнес-плана»	4
	ПР	Учебная дискуссия по темам «Управление привлечением банковских кредитов и других инвестиционных ресурсов», «Методика оценки инвестиционных бизнес-планов».	4
Итого:			8

Удельный вес занятий, проводимых в интерактивных формах составляет 22,2% от общего объема аудиторных занятий (контактной работы) студентов очной формы обучения.

Таблица 5.1.2– Интерактивные образовательные технологии, используемые в аудиторных занятиях по заочной форме обучения

Курс	Вид занятия (Л, ПР)	Используемые интерактивные образовательные технологии	Количество часов
4	ПР	Учебная дискуссия по теме «Методика оценки инвестиционных бизнес-планов».	2
Итого:			2

Удельный вес занятий, проводимых в интерактивных формах составляет 25,0% от общего объема аудиторных занятий (контактной работы) студентов заочной формы обучения.

## 5.2. Порядок организации интерактивных занятий по дисциплине

Интерактивный («Inter» - это взаимный, «act» - действовать) – означает взаимодействовать, находиться в режиме беседы, диалога с кем-либо. Другими

словами, в отличие от активных методов, интерактивные ориентированы на более широкое взаимодействие студентов не только с преподавателем, но и друг с другом и на доминирование активности студентов в процессе обучения. Место преподавателя на интерактивных занятиях сводится к направлению деятельности студентов на достижение целей занятия. Преподаватель также разрабатывает план занятия (обычно, это интерактивные упражнения и задания, в ходе выполнения которых студент изучает материал).

Интерактивное обучение – это специальная форма организации познавательной деятельности. Она подразумевает вполне конкретные и прогнозируемые цели. *Цель* состоит в создании комфортных условий обучения, при которых студент или слушатель чувствует свою успешность, свою интеллектуальную состоятельность, что делает продуктивным сам процесс обучения, даёт знания и навыки, а также создать базу для работы по решению проблем после того, как обучение закончится.

Другими словами, интерактивное обучение – это, прежде всего, диалоговое обучение, в ходе которого осуществляется взаимодействие между студентом и преподавателем, между самими студентами.

Принципы работы на интерактивном занятии:

- занятие – не лекция, а общая работа.
- все участники равны независимо от возраста, социального статуса, опыта, места работы.
- каждый участник имеет право на собственное мнение по любому вопросу.
- нет места прямой критике личности (подвергнуться критике может только идея).
- все сказанное на занятии – не руководство к действию, а информация к размышлению.

Интерактивное обучение позволяет решать одновременно несколько задач, главной из которых является развитие коммуникативных умений и навыков. Данное обучение помогает установлению эмоциональных контактов между учащимися, обеспечивает воспитательную задачу, поскольку приучает работать в команде, прислушиваться к мнению своих товарищей, обеспечивает высокую мотивацию, прочность знаний, творчество и фантазию, коммуникабельность, активную жизненную позицию, ценность индивидуальности, свободу самовыражения, акцент на деятельность, взаимоуважение и демократичность. Использование интерактивных форм в процессе обучения, как показывает практика, снимает нервную нагрузку обучающихся, даёт возможность менять формы их деятельности, переключать внимание на узловые вопросы темы

занятий.

В учебной дисциплине «Бизнес-планирование в техническом сервисе» используются два вида интерактивных занятий:

- проблемная лекция;
- учебная дискуссия.

*Проблемная лекция.* Активность проблемной лекции заключается в том, что преподаватель в начале и по ходу изложения учебного материала создает проблемные ситуации и вовлекает слушателей в их анализ. Разрешая противоречия, заложенные в проблемных ситуациях, они самостоятельно могут прийти к тем выводам, которые преподаватель должен был сообщить в качестве новых знаний. При этом преподаватель, используя определенные методические приемы включения слушателей в общение, как бы вынуждает. «подталкивает» их к поиску правильного решения проблемы. На проблемной лекции слушатель находится в социально активной позиции, особенно когда она идет в форме живого диалога. Он высказывает свою позицию, задает вопросы, находит ответы и представляет их на суд всей аудитории. Когда аудитория привыкает работать в диалогических позициях, усилия педагога окупаются сторицей – начинается совместное творчество. Если традиционная лекция не позволяет установить сразу наличие обратной связи между аудиторией и педагогом, то диалогические формы взаимодействия со слушателями позволяют контролировать такую связь.

Лекция становится проблемной в том случае, когда в ней реализуется принцип проблемности, а именно:

- дидактическая обработка содержания учебного курса до лекции, когда преподаватель разрабатывает систему познавательных задач – учебных проблем, отражающих основное содержание учебного предмета;
- развёртывание этого содержания непосредственно на лекции, то есть построение лекции как диалогического общения преподавателя со студентами.

Диалогическое общение – диалог преподавателя со студентами по ходу лекции на тех этапах, где это целесообразно, либо внутренний диалог (самостоятельное мышление), что наиболее типично для лекции проблемного характера. Во внутреннем диалоге студенты вместе с преподавателем ставят вопросы и отвечают на них или фиксируют вопросы для последующего выяснения в ходе самостоятельных заданий, индивидуальной консультации с преподавателем или же обсуждения с другими студентами, а также на семинаре.

Диалогическое общение – необходимое условие для развития мышления студентов, поскольку по способу своего возникновения мышление диалогично. Для диалогического общения преподавателя со студентами необходимы следующие условия:

- преподаватель входит в контакт со студентами как собеседник, пришедший на лекцию «поделиться» с ними своим личным опытом;

преподаватель не только признаёт право студентов на собственное суждение, но и заинтересован в нём;

- новое знание выглядит истинным не только в силу авторитета преподавателя, учёного или автора учебника, но и в силу доказательства его истинности системой рассуждений;

- материал лекции включает обсуждение различных точек зрения на решение учебных проблем, воспроизводит логику развития науки, её содержания, показывает способы разрешения объективных противоречий в истории науки;

- общение со студентами строится таким образом, чтобы подвести их к самостоятельным выводам, сделать их соучастниками процесса подготовки, поиска и нахождения путей разрешения противоречий, созданных самим же преподавателем;

- преподаватель строит вопросы к вводимому материалу и стимулирует студентов к самостоятельному поиску ответов на них по ходу лекции.

*Учебная дискуссия* позволяет найти решение сложных проблем путем применения специальных правил обсуждения, стимулирования творческой активности участников как с помощью специальных методов работы (например, методом «мозгового штурма»), так и с помощью модеративной работы психологов-игротехников, обеспечивающих продуктивное общение.

*Пример правил:*

- работа по изучению, анализу и обсуждению заданий в командах осуществляется в соответствии с предложенной схемой сотрудничества.

- выступление должно содержать анализ и обобщение. Ответы на предложенные вопросы должны быть аргументированными и отражать практическую значимость рассматриваемой проблемы.

- после выступления любым участником могут быть заданы вопросы на уточнение или развитие проблемы. Вопросы должны быть краткими и четкими.

- ответы на вопросы должны быть строго по существу, обоснованными и лаконичными.

- при необходимости развития и уточнения проблемы любым участником могут быть внесены предложения и дополнения. Они должны быть корректны и доброжелательны.

*Пример прав и обязанностей участников:*

Преподаватель:

- инструктирует участников деловой игры по методике ее проведения;

- организует формирование команд, экспертов;
- руководит ходом деловой игры в соответствии с дидактическими целями и правилами деловой игры;
- вносит в учебную деятельность оперативные изменения, задает вопросы, возражает и при необходимости комментирует содержание выступлений;
- вникает в работу экспертов, участвует в подведении итогов.

Участники:

- выполняют задания и обсуждают проблемы в соответствии со схемой сотрудничества в командах;
- доброжелательно выслушивают мнения;
- готовят вопросы, дополнения;
- строго соблюдают регламент;
- активно участвуют в выступлении.

### **5.3. Содержание и информационное обеспечение интерактивных занятий**

#### ***Проблемная лекция по теме «Аналитические разделы типового бизнес-плана»***

Вопросы для изучения:

1. Общие исходные данные и условия. Идея проекта
2. Оценка рынков и мощность предприятия

#### ***1. Общие исходные данные и условия. Идея проекта***

В этом разделе отражаются собственно идея проекта, основной замысел, географические аспекты, отраслевая направленность и т.д., в том числе:

- характеристика товара (наименование, назначение, область применения, отличительные черты от прямо или косвенно конкурентных продуктов, находящихся на рынке);
- предполагаемые рынки сбыта (состав потенциальных покупателей, величина потребительского рынка, его географическое положение);
- перечень целей проекта (объем продаж, доля рынка);
- организационно-правовая форма предприятия;
- краткие сведения о конкурентах;
- краткие сведения об участниках проекта;
- за счет каких средств предполагается осуществить проект.

Для инвестиционных проектов, осуществляемых действующим предприятием, приводятся краткие сведения о нем:

- история предприятия, сведения о развитии за прошедшее время, описание текущей ситуации;
- основные владельцы и их роль в основании и деятельности предприятия;

- показатели финансовой эффективности предприятия за последние три года;
- основные достижения предприятия;
- выпускаемая продукция;
- преимущества предприятия перед конкурентами;
- объем производства продукции или услуг, предоставляемых предприятием;
- доля предприятия на рынке и каковы тенденции;
- сезонность;
- основные потребители (клиенты);
- география рынка сбыта;
- основные конкуренты и их сильные стороны;
- уровень технологии;
- анализ издержек;
- основные проблемы предприятия;
- анализ слабых и сильных сторон предприятия (качество продукции или услуг, возможности сбыта, уровень производственных издержек, квалификация, опыт персонала, уровень технологии, условия поставок материалов или комплектующих, уровень менеджмента).

## ***2. Оценка рынков и мощность предприятия***

Эта последовательность и содержание работ приведены для инвестиционных проектов в сфере материального производства и соответственно могут изменяться в зависимости от специфики конкретного проекта.

### **1. Сбор и анализ маркетинговой информации**

Выполнение этого этапа работы сводится к сбору и анализу информации о внешней среде предприятия (микро и макро) и ее изменении (рис. 1).

При необходимости производятся маркетинговые исследования.

Факторы внешней микросреды предприятия

#### ***1) рынки сбыта:***

- потребительский рынок;
- рынок производителей;
- рынок промежуточных продавцов;
- рынок госучреждений;
- международный рынок.

Анализируются:

- размеры рынков и тенденции роста;
- географическое расположение;
- виды потребителей (что пользуется спросом);
- периоды потребности (когда есть спрос);
- перспективы роста спроса.

Предварительно определяется, каким рынкам предприятие будет предлагать свои товары.

## 2) рынки приобретения

Анализируются наличие, доступность, цены, перспективы бесперебойного обеспечения предприятия (на протяжении его жизненного цикла) необходимыми ресурсами:

- сырьем, материалами, комплектующими изделиями, покупными полуфабрикатами;
- энергетическими ресурсами (электроэнергией, тепловой энергией, топливом, водой, инертными газами, сжатым воздухом и т.д.);
- трудовыми ресурсами;
- финансовыми ресурсами;
- информацией.

Также анализируется доступность и цены приобретаемого капитального имущества:

- земельные участки;
- здания и сооружения;
- передаточные устройства;
- оборудование;
- транспортные средства;
- инструменты;
- инвентарь и др.

## 3) посредники

Анализируются наличие, доступность, цены, надежность посредников:

- транспортных (железнодорожных, автомобильных, авиационных, водных);
- промежуточных (складских);
- рекламных;
- финансовых;
- информационных.

## 4) конкуренты

Конкуренты:

- основные конкуренты (перечень, в котором наименования фирм-конкурентов расположены в порядке убывания их значимости);
- их задачи и стратегии;
- размеры и показатели занимаемых долей рынка;
- сравнительные характеристики товаров;
- сопоставление цен;
- сравнение способов продвижения товаров на рынке;
- сильные и слабые стороны;
- степень конкуренции;
- возможная реакция на сбытовую политику предприятия.

Факторы внешней макросреды предприятия

1) политическая обстановка (стабильность, нестабильность)

2) экономическая обстановка:

- состояние общей деловой активности в стране (снижение, стагнация, подъем, стабильность);

- инфляция, дефляция;

- кредитно-денежная политика;

- инвестиционная обстановка и др.

3) социальные факторы:

- глубина расслоения общества;

- уровень доходов;

- уровень безработицы;

- социальная защита;

- покупательная способность населения и др.

4) законодательство (основное):

- Конституция РФ;

- Гражданский кодекс РФ;

- Налоговый кодекс РФ;

- правовая защита предпринимательской деятельности (законодательство: антидемпинговое, антимонопольное, о недобросовестной рекламе и др.);

- защита прав потребителей;

- законодательство по безопасности и качеству товаров;

- трудовое законодательство;

- законодательство по охране труда и технике безопасности;

- законодательство по охране окружающей среды и др.

Кроме основных законодательных актов необходимо изучение и анализ законодательных актов, касающихся конкретной предпринимательской деятельности (аптекарское дело, лечебные учреждения и т.д.).

Очень важной информацией для любого инвестиционного проекта является информация о системе налогообложения, которая должна включать полный перечень налогов, сборов, акцизов, пошлин и иных аналогичных платежей.

5) научно-технические факторы:

- достижения фундаментальных и прикладных НИР;

- ускорение НТП;

- рост ассигнований на НИР и ОКР;

- положение дел в отрасли и др.

Информация о положении дел в отрасли должна содержать примерно следующие сведения:

- определение экономического сектора отрасли (наука, производство, распределение, услуги и т.п.);

- перечень основной продукции и услуг, предлагаемых данной отраслью;

- сезонность;

- географическое положение отраслевого рынка (локальный, региональный, национальный, международный);

- описание сегмента рынка, на котором работает или предполагает работать предприятие;

- характеристика имеющихся основных клиентов;

- характеристика потенциальных клиентов;

- общий объем продаж по отрасли и тенденции изменения рынка;

- сведения о конкурентах.

6) природные факторы:

- доступность (дефицит) сырья;

- рост цен на топливо и энергию;

- загрязнение окружающей среды.

7) демографические факторы:

- изменения численности населения;

- возрастной состав населения;

- рождаемость и смертность;

- миграция населения;

- род занятий;

- образование;

- уровень доходов и др.

8) факторы культуры:

- культура;

- субкультура и др.

## **2. Определение целевых рынков**

### ***Емкость рынка***

Чтобы убедиться в достаточной привлекательности производства и реализации товаров, предприятию нужно будет провести тщательную оценку текущего и будущего спроса на свои товары. При удовлетворительных результатах на следующем этапе производят сегментирование рынка для выявления групп потребителей и нужд, которые предприятие может удовлетворить наилучшим образом.

### ***Сегментирование рынков, выбор целевых сегментов***

Сегмент рынка состоит из потребителей одинаково реагирующих на один и тот же набор побудительных стимулов маркетинга (т.е. с одинаковыми потребностями и спросом).

Предприятие может воспользоваться тремя подходами к рынку:

1) массовый маркетинг – решение о массовом производстве и массовом распространении одного товара и попытки привлечь к нему покупателей всех типов;

2) товарно-дифференцированный маркетинг – о производстве двух или более товаров с разными свойствами, разного качества, в разной расфасовке и

т.д. с целью предложения рынку разнообразия и различия товаров предприятия от товаров конкурентов;

3) целевой маркетинг (концентрированный) – решение о разграничении различных групп покупателей, составляющих рынок, и разработке соответствующих товаров для каждого целевого рынка.

Основными мероприятиями целевого маркетинга являются (рис. 9.3):

- сегментирование рынка;
- выбор целевых сегментов рынка;
- позиционирование товара на рынке.

**Сегментирование рынка** – разбивка рынка на четкие группы покупателей, для каждой из которых могут потребоваться отдельные товары и (или) комплексы маркетинга в зависимости от потребностей. Для описания лучших, с точки зрения предприятия, возможностей сегментирования оно использует разные критерии. При потребительском маркетинге основными критериями для сегментирования служат следующие переменные:

- географические;
- демографические;
- психографические;
- поведенческие.

Сегментирование рынков товаров промышленного назначения можно производить: по разновидностям конечных потребителей; весомости заказчика; их географическому местонахождению.

Эффективность аналитической работы по сегментированию зависит от того, в какой мере получаемые сегменты поддаются замерам, оказываются доступными, солидными и пригодными для проведения в них целенаправленных действий. Затем предприятию необходимо отобрать один или несколько самых выгодных для себя сегментов рынка. Но для этого сначала предстоит решить, какое именно количество сегментов следует охватить.

Сегменты рынка можно оценивать как с точки зрения присущей им привлекательности, так и с точки зрения сильных деловых сторон, которыми предприятие должно обладать, чтобы добиться успеха в конкурентном сегменте.

### ***Позиционирование товара на рынке***

Выбор конкретного рынка определяет и круг конкурентов предприятия и возможности позиционирования товара (т.е. обеспечения товару конкурентного положения на рынке). После изучения позиций конкурентов на рынке предприятие решает, занять ли место, близкое к позиции одного из конкурентов или попытаться заполнить выявленную на рынке незаполненную “нишу”. Если предприятие займет позицию рядом с одним из конкурентов, она должна дифференцировать свое предложение за счет качества товара, его цены, гарантий покупателям, организацией сервиса и т.д.

Количественную оценку конкурирующих предприятий (или товаров) на рынке можно определить по средневзвешенной бальной оценке. Результаты оценки конкурентного положения предприятий (товаров) на рынке оформляются

в виде матриц, по столбцам которых отложены данные о конкурирующих предприятиях, а по строкам – показатели (факторы).

### ***Установление цены на товары***

Рынок чистой конкуренции состоит из множества продавцов и покупателей какого-либо схожего (стандартного) товара, например пшеницы, меди, нефти и др. Ни один отдельный покупатель или продавец не оказывает большого влияния на уровень текущих рыночных цен.

Рынок монополистической конкуренции состоит из множества покупателей и продавцов, совершающих сделки не по единой рыночной цене, а в широком диапазоне цен, за счет предложения покупателям различных вариантов товаров и сопутствующих услуг.

Олигопольный рынок состоит из небольшого числа крупных продавцов, на которые приходится основная часть продаж отрасли (автомобильная промышленность, компьютеры и т.д.). Продавцы весьма чувствительны к политике ценообразования друг друга, однако избегают ценовых войн. Новичкам весьма трудно проникнуть на этот рынок.

При чистой монополии на рынке всего один продавец. В случае частной нерегулируемой монополии продавец может установить любую цену, которую выдержит рынок.

## ***Проблемная лекция по теме «Ключевые разделы типового бизнес-плана»***

Вопросы для изучения:

1. План производства
2. Организационный план
3. Финансовый план

### ***1. План производства***

Начинать план производства нужно с краткого пояснения того, где будут изготавливаться товары, – на действующем или вновь создаваемом предприятии. Затем можно подчеркнуть выгодность месторасположения предприятия (если данный факт имеет место) относительно рынков сбыта, поставщиков, рабочей силы, услуг и т. д.

Следующим шагом при написании данного раздела может стать описание производственного процесса. Для этого указываются тип производства (единичное, серийное, массовое), метод его организации, структура производственного цикла, может приводиться схема технологического процесса, которая наглядно показывает, откуда и куда будут поступать все виды сырья и комплектующих, в каких цехах и как они будут перерабатываться в продукцию. В производственном плане дается оценка существующей технологии по следующим направлениям: соответствие технологии современным требованиям, уровень автоматизации производственного процесса, обеспечение гибкости процесса, возможность быстрого увеличения или сокращения выпуска продукции.

В этом разделе отмечают основные направления совершенствования развития технологии, предусмотренные бизнес-планом.

Если в будущем периоде изменяется технология производства продукта, то в бизнес-плане отмечается, как предложенные изменения технологии отразятся на качестве продукции, уровне производственных затрат, цене изделия.

Если в производственном процессе предусматривается выполнение части операций субподрядчиками, это также особо отмечается в бизнес-плане. Обосновывается целесообразность выбора конкретных партнеров с точки зрения минимума затрат на производство, транспортировку, входного контроля поставляемых субподрядчиком узлов и полуфабрикатов. При выборе партнеров оцениваются их надежность, производственные, финансовые, кадровые возможности, престижность.

Особо в бизнес-плане рассматривается действующая на предприятии система управления качеством продукции. Сообщается, на каких стадиях и какими методами будет проводиться контроль качества, какими стандартами при этом будут руководствоваться производители продукции.

В план производства могут включаться также сведения о системе охраны окружающей среды, указываться принимаемые меры по утилизации отходов и соответствующие затраты.

Производственная программа (прогноз объемов производства и реализации продукции), приводимая в бизнес-плане, составляется на основе результатов маркетинговых исследований рынка сбыта с последующим их сопоставлением с производственными возможностями предприятия.

Производственная программа определяет необходимый объем производства продукции в плановом периоде, соответствующий по номенклатуре, ассортименту и качеству требованиям плана продаж. Она обуславливает задания по вводу в действие новых производственных мощностей, потребность в материально-сырьевых ресурсах, численности персонала, транспорте.

Предприятия формируют производственную программу на основе государственного заказа, заказов потребителей, выявленного в процессе изучения рынка потребительского спроса.

Основными показателями производственной программы являются:

- 1) номенклатура, содержащая наименование продукции с указанием количества, качества и сроков сдачи;
- 2) товарная продукция;
- 3) незавершенное производство;
- 4) валовая продукция.

Производственная деятельность предприятия, в свою очередь, характеризуется системой показателей:

- 1) спросом на продукцию;
- 2) производственной мощностью;
- 3) объемом производства;

- 4) издержками и цен;
- 5) потребностью в ресурсах и инвестициях;
- 6) общим и чистым доходом предприятия;
- 7) дивидендами на акции и т. д.

План производства и реализации продукции содержит, как правило, систему натуральных и стоимостных показателей.

Преимуществами натуральных показателей являются наглядность, объективность оценки удовлетворения потребности в конкретном виде продукции, вклада каждого предприятия в решение этой задачи, степени использования мощностей и производственных ресурсов.

В бизнес-плане приводятся данные об объемах выпуска каждого вида продукции в натуральных единицах, а также планируемые значения этих показателей на ближайшие 3 – 5 лет.

Для уже существующего бизнеса описываются производственные мощности, включая производственные и административные помещения, склады и площадки, специальное оборудование, механизмы и другие производственные фонды, имеющиеся на предприятии.

План производства должен соответствовать мощности предприятий – объему или количеству единиц продукции (услуг, работ), которые можно изготовить за определенный период.

Под производственной мощностью предприятия понимается максимально возможный выпуск продукции в номенклатуре и ассортименте, предусмотренных планом продаж, при полном использовании производственного оборудования, площадей и с учетом прогрессивной технологии, передовой организации труда и производства.

Расчет производственной мощности предприятия является важнейшим этапом обоснования производственной программы. На основе расчетов производственной мощности выявляются внутрипроизводственные резервы роста производства, устанавливаются объемы выпуска продукции и определяется потребность в увеличении производственных мощностей за счет технического перевооружения, реконструкции и расширения действующих и строительства новых мощностей.

Планирование производственной мощности основано на учете факторов, от которых зависит ее величина. При расчете мощности принимаются во внимание следующие факторы:

- 1) структура и величина основных производственных фондов;
- 2) качественный состав оборудования, уровень физического и морального износа;
- 3) передовые технические нормы производительности оборудования, использования площадей, трудоемкости изделий, выхода продукции из сырья;
- 4) прогрессивность применяемых технологических процессов;
- 5) степень специализации;
- 6) режим работы предприятия;

- 7) уровень организации производства и труда;
- 8) фонд времени работы оборудования;
- 9) качество сырья и ритмичность поставок.

Производственная мощность – величина непостоянная. Выбытие мощности происходит по следующим причинам: износ и выбытие оборудования, увеличение трудоемкости изготовления изделий, изменение номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции, уменьшение фонда времени работы, окончание срока лизинга оборудования. Эти же факторы действуют и в обратном направлении.

Производственная мощность предприятия определяется по мощности ведущих цехов, участков, поточных линий, станков (агрегатов) с учетом мер по ликвидации узких мест и возможной кооперации производства.

В расчет производственной мощности включается все наличное оборудование, в том числе и бездействующее в связи с неисправностями, ремонтом, модернизацией. Учитывается оборудование, находящееся в монтаже и на складах, предназначенное к вводу в эксплуатацию в планируемом периоде. При расчете мощности не рассматривается оборудование вспомогательных и обслуживающих цехов.

Расчет производственной мощности предприятия должен производиться в следующей последовательности:

- 1) расчет производственной мощности агрегатов и групп технологического оборудования;
- 2) расчет производственной мощности производственных участков;
- 3) расчет производственной мощности цехов (корпуса, производства);
- 4) расчет производственной мощности предприятия в целом.

Для расчета производственной мощности применяются два метода:

- 1) по производительности оборудования;
- 2) по трудоемкости изготовления продукции.

В непрерывных производствах мощность агрегатов, участков и цехов рассчитывается, как правило, по производительности оборудования, а в дискретных производствах – по трудоемкости изготовления продукции.

Планирование производственной мощности заключается в выполнении комплекса плановых расчетов, позволяющих определить:

- 1) входную мощность;
- 2) выходную мощность;
- 3) показатели степени использования мощности.

По результатам всех расчетов разрабатывается баланс производственной мощности с целью более полной увязки проекта производственной программы и производственной мощности предприятия. В нем отражаются входная, выходная и среднегодовая мощность, а также ввод и выбытие мощностей. На основе баланса производственных мощностей и в ходе его разработки осуществляются:

- 1) уточнение возможностей производственной программы;

- 2) определение степени обеспечения производственными мощностями программы работ по подготовке производства новых изделий;
- 3) определение коэффициента использования производственных мощностей и основных фондов;
- 4) выявление внутривыпускных диспропорций и возможностей их устранения;
- 5) определение необходимости в инвестициях по наращиванию мощностей и ликвидации узких мест;
- 6) определение потребности в оборудовании или выявление излишков оборудования;
- 7) поиск наиболее эффективных вариантов специализации и кооперирования.

## ***2. Организационный план***

Важным моментом, с которого необходимо начинать данный раздел бизнес-плана и который необходимо подробно осветить, является организационная структура предприятия.

Организационная структура документально фиксируется в графических схемах, штатных расписаниях персонала, положениях о подразделениях аппарата управления фирмы, должностных инструкциях отдельных исполнителей.

Основными характеристиками организационной структуры являются численность управленческого персонала по функциям управления, численность линейного управленческого персонала, количество уровней иерархии системы управления предприятием, количество структурных звеньев на каждом уровне, степень централизации управления.

При описании организационной структуры необходимо четко показать, какова структура управления фирмой, кто и чем будет заниматься, как все службы будут взаимодействовать между собой и как намечается координировать и контролировать их деятельность.

При этом необходимо подчеркнуть достоинства организационной структуры своей организации и ее соответствие критериям рациональности, в качестве которых можно назвать:

- 1) соответствие объема выполняемых управленческих работ числу их исполнителей;
- 2) сосредоточение на каждой ступени управления (звене) объективно необходимых функций и прав для их реализации;
- 3) отсутствие параллелизма и дублирования функций;
- 4) оптимальное сочетание централизации и децентрализации функций и прав;
- 5) соблюдение норм управляемости, т. е. числа исполнителей, выходящих на одного руководителя или координатора их деятельности;

6) степень надежности, оперативности, гибкости, адаптивности, экономичности и эффективности производства и управления;

7) эффективность предлагаемой организационной структуры.

При планировании потребности в персонале учитываются:

1) перспективы развития рынка труда, возможный дефицит или переизбыток рабочей силы;

2) стоимость подготовки персонала, появление новых специальностей и профессий;

3) необходимость переподготовки персонала.

Указывается, какие меры намечено принять по укомплектованию кадров необходимой квалификации. Здесь же приводятся данные о системе и формах оплаты труда, дополнительных выплатах, используемых мерах поощрения, способах мотивации трудовой деятельности, режиме труда в фирме и сменяемости рабочей силы.

Отдельно описывается кадровая политика фирмы. Оценивается проектируемая система отбора кадров при приеме на работу: экзамены, собеседования, тесты, оценка рекомендаций и отзывов, установление испытательного срока с подведением итогов его прохождения и методы специальной подготовки персонала предприятия до требуемого уровня; указываются затраты на обучение работников в различные моменты осуществления проекта. Осуществляется выбор метода и периодичности оценки качества работы сотрудников, система продвижения работников по службе.

Для вновь создаваемых предприятий, а также при осуществлении масштабных предпринимательских проектов и мероприятий на действующем предприятии приводится календарный план (деловое расписание). В нем указывается время и взаимосвязь главных событий, способствующих внедрению проекта и реализующих его цели.

Наличие же в данном разделе плана социального развития коллектива будет, помимо всего прочего, ярким подтверждением эффективности и перспективности деятельности вашей фирмы (при условии, что ваши планы в этом отношении не пустой звук, что необходимо подтвердить фактами предшествующих периодов).

План социального развития коллектива предприятия представляет собой научно обоснованную и материально обеспеченную систему мероприятий, направленных на всестороннее и гармоничное развитие всех членов коллектива на основе прогрессивных изменений структуры, условий жизни трудового коллектива, усиление социальной однородности труда, наиболее полное удовлетворение материальных и духовных потребностей членов коллектива.

В данном разделе бизнес-плана также можно привести информацию о правовых аспектах деятельности: сведения о регистрации, учредительных документах, форме собственности, законодательных ограничениях, особенностях налогообложения, патентной защиты и т. д. Указываются правительственные или местные нормативные акты, касающиеся деятельности

предприятия, включая пропускной режим в запретных зонах, требования регистрации в органах власти и т. д.

Основные моменты раздела:

- 1) организационная схема управления фирмой, ее структура;
- 2) состав дочерних фирм и филиалов, их организационные взаимосвязи с головной фирмой;
- 3) состав подразделений и их функции;
- 4) положения о структурных подразделениях;
- 5) организация координирования и взаимодействия служб и подразделений фирмы;
- 6) соответствие организационной структуры целям и стратегии фирмы;
- 7) потребность в кадрах по профессиям;
- 8) квалификационные требования;
- 9) форма привлечения к труду (постоянная работа, совместительство, надомная работа и т. д.);
- 10) заработная плата по профессиям;
- 11) фактическое предложение рынком квалифицированной и неквалифицированной рабочей силы в местонахождении фирмы;
- 12) виды специальной подготовки и особые условия, требующиеся для работников фирмы;
- 13) соотношение между количеством основных и вспомогательных рабочих в фирме;
- 14) дополнительные материальные льготы для сотрудников фирмы (страхование за счет фирмы, доплата за использование личного автотранспорта в служебных целях, дотации на питание и т. д.) в сравнении с другими фирмами в том же географическом районе и в той же отрасли промышленности;
- 15) режим труда в фирме и сменяемость рабочей силы;
- 16) система стимулирования основных и вспомогательных рабочих (за высокопроизводительный труд, деятельность по повышению качества работы и др.);
- 17) степень текучести кадров;
- 18) степень дисциплинированности кадров;
- 19) соотношение между количеством АУП и рабочих;
- 20) общие сведения об исполнительных работниках и руководящем персонале (возраст, образование, срок работы на данной фирме, предыдущие три должности и места работы, срок работы в каждой должности, владение акциями фирмы, функциональные обязанности, права и полномочия, опыт работы, достоинства и слабые места, рекомендации по самосовершенствованию и повышению квалификации и др.);
- 21) система персональной ответственности за выполнение работ, непосредственно влияющих на экономическое положение фирмы;
- 22) система стимулирования труда управленческих работников;
- 23) наличие потерь ведущих специалистов, причины;

- 24) принципы отбора сотрудников;
- 25) принципы найма (контрактная система, пожизненный найм, испытательный срок и т. д.);
- 26) создание системы планирования профессиональной подготовки, повышения квалификации и переподготовки кадров;
- 27) выбор метода и периодичности оценки качества работы сотрудников;
- 28) система продвижения работников по службе;
- 29) планирование социального развития.

### **3. Финансовый план**

Этот раздел необходимо посвятить планированию финансового обеспечения деятельности фирмы с целью наиболее эффективного использования имеющихся денежных средств.

В целом раздел должен содержать следующие направления:

- 1) финансовую отчетность предприятия;
- 2) анализ финансово-экономического состояния предприятия;
- 3) подготовку плановых документов;
- 4) прогноз запаса финансовой прочности проекта.

В первую очередь в данном разделе необходимо проанализировать комплекс документов, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность рассматриваемой фирмы. В сам раздел «Финансовый план» или в Приложение к бизнес-плану могут быть включены финансовые документы последнего отчетного периода. Формы финансовой отчетности желательно привести к требованиям международных стандартов.

В настоящее время в России активно проводится работа по сближению используемых форм бухгалтерской, статистической и банковской отчетности с формами, применяемыми в международной практике, поэтому в бизнес-плане целесообразно использование форм, рекомендуемых Международным комитетом по стандартам бухгалтерского учета. В этой связи данные бухгалтерской отчетности следует привести к виду, обеспечивающему возможность их использования в процессе финансового анализа на основе методик, соответствующих международным стандартам.

Планово-отчетную документацию целесообразно разрабатывать и представлять в виде системы:

- 1) оперативный план (отчет);
- 2) план (отчет) доходов и расходов;
- 3) план (отчет) движения денежных средств;
- 4) балансовый отчет (план).

Оперативный план (отчет) отражает за каждый период результаты взаимодействия фирмы и ее целевых рынков по каждому товару и рынку. Основные показатели оперативного плана (отчета): рыночный потенциал фирмы в единицах данного товара, цена товара, объем продаж, доля фирмы в отраслевом рынке по данному товару, количество товаров в единицах,

произведенных фирмой, запасы данного товара на складах на конец отчетного периода.

Эта совокупность показателей призвана давать представление руководству фирмы о той доле рынка, которая завоевана фирмой по каждому товару и которую предполагается завоевать в будущем периоде. Этот документ должен разрабатываться службой маркетинга.

План (отчет) доходов и расходов по производству товаров показывает, получит ли фирма прибыль от продажи каждого из товаров. В него обычно включают следующие показатели: выручку от продаж данного товара, производственные издержки на него, общепроизводственные издержки по статьям, налоги и отчисления, чистую прибыль, прибыль, остающуюся в распоряжении фирмы.

По данным этого плана (отчета) можно установить, приносит ли фирме прибыль данный товар, можно сравнить различные товары по прибыльности, с тем чтобы принять решение о целесообразности их дальнейшего производства. Этот документ разрабатывается экономической службой фирмы по каждому из товаров.

План (отчет) движения денежных средств показывает процесс поступлений и расходования денег в процессе деятельности фирмы. Основные показатели: выручка от продажи товаров, денежные издержки на производство и реализацию товаров, налоги, отчисления, дивиденды, инвестиции, закупки, процентные издержки, погашение кредитов, суммарные затраты денежных средств, добавление к активной части баланса. Является непосредственным результатом планирования. Разрабатывается финансовой службой фирмы.

Балансовый отчет подводит итоги экономической и финансовой деятельности фирмы за отчетный период. В нем содержится полный перечень активов и пассивов фирмы. Этот документ показывает чистую стоимость и ликвидность фирмы. Кредиторы, как правило, запрашивают балансовый отчет. Последний также необходим при подаче налоговой декларации. Он обычно разрабатывается бухгалтерией.

В указанных планово-отчетных документах отражаются планируемые и фактические величины показателей за отчетный период. Продолжительность планово-отчетных периодов в зависимости от конкретных условий может изменяться в пределах: месяц, квартал, полгода, год.

При оценке финансово-экономического состояния предприятия в бизнес-плане рекомендуется выполнить анализ основных технико-экономических показателей деятельности предприятия и его финансового состояния.

Анализ необходимо проводить на основе данных финансовой отчетности предприятия с использованием совокупности технико-экономических и финансовых показателей за 3 последних года.

Анализ финансового состояния предприятия включает в себя следующие основные разделы:

- 1) структуру активов и пассивов;

- 2) анализ имущественного положения;
- 3) финансовую устойчивость;
- 4) анализ оборачиваемости средств предприятия;
- 5) рентабельность капитала и продаж;
- 6) эффект финансового рычага;
- 7) эффект производственного рычага;
- 8) определение формы экономического роста предприятия.

В данном разделе бизнес-плана необходимо представить комплект планово-отчетных документов, а также провести анализ основных финансовых показателей, характеризующих эффективность производственно-хозяйственной деятельности фирмы.

Основные моменты раздела:

- 1) финансовая отчетность предприятия (оперативный план или отчет, план или отчет доходов и расходов, план или отчет движения денежных средств, балансовый отчет или план);
- 2) средства, которыми располагает предприятие;
- 3) потенциальные источники финансирования предполагаемого бизнеса и сферы вложения предоставленных средств;
- 4) используемые источники финансирования предполагаемого бизнеса;
- 5) анализ финансово-экономического состояния предприятия;
- 6) инфляционно-корректирующая переоценка;
- 7) структура активов и пассивов, их динамика по годам;
- 8) анализ имущественного положения;
- 9) финансовая устойчивость;
- 10) анализ оборачиваемости средств предприятия;
- 11) рентабельность капитала и продаж;
- 12) эффект финансового рычага;
- 13) эффект производственного рычага;
- 14) определение формы экономического роста предприятия;
- 15) горизонтальный анализ финансовых и экономических показателей;
- 16) общий коэффициент покрытия;
- 17) состояние оборотных средств;
- 18) состояние основных средств;
- 19) степень финансовой независимости предприятия;
- 20) доходность (рентабельность) капитала;
- 21) оценка текущего и перспективного экономического роста;
- 22) оценка вероятности потенциального банкротства;
- 23) подготовка плановых документов;
- 24) прогноз прибылей и убытков, а также движения денежных средств;
- 25) оценка синхронности поступления и расходования денежных средств;
- 26) существующая потребность в привлеченных средствах;
- 27) имущество, предоставляемое под обеспечение кредита, или другие гарантии для кредиторов и инвесторов;

- 28) сроки кредитования и условия погашения кредита;
- 29) гарантируемый для инвестора доход на вложенный капитал;
- 30) сумма прогнозной чистой прибыли по годам;
- 31) критический объем продаж (точка безубыточности или порог рентабельности);
- 32) прогноз запаса финансовой прочности проекта.

***Учебная дискуссия по теме  
«Управление привлечением банковских кредитов  
и других инвестиционных ресурсов».***

*Обсуждаемые вопросы:*

1. Определение «ссудный капитал».
2. Источники ссудного капитала.
3. Участники рынка ссудного капитала.
4. Исторические этапы развития ссудного капитала.
5. Виды рынка ссудного капитала выделяют по временному признаку.
6. Функции рынка ссудных капиталов.
7. Участники кредитных отношений.
8. Формы кредита.
9. Виды банковского кредита.
10. Контокоррентный кредит.
11. Овердрафт.
12. Кредитная линия.
13. Принципы банковского кредитования.
14. Организация и порядок кредитования субъектов экономики.
15. Перечень документов для предоставления в банк для получения кредита.
16. Особенности ипотечного кредитования.
17. Лизинг.
18. Факторинг.
19. Форфейтинг

***Учебная дискуссия по теме  
«Методика оценки инвестиционных бизнес-планов».***

*Обсуждаемые вопросы:*

1. Понятие инвестиций и их классификация
2. Характеристика различных видов инвестиций.
3. Нормативные документы, регулирующие инвестиционную деятельность.
4. Содержание основных этапов инвестиционного процесса.
5. Объекты и субъекты инвестиционной деятельности.
6. Фазы развития инвестиционного проекта. Их содержание и характеристика.
7. Основные принципы оценки инвестиционной привлекательности проектов.
8. Критерии оценки эффективности инвестиционных проектов.

9. Методы оценки рискованности проектов.
10. Основные подходы к оценке эффективности инвестиционных проектов.
11. Сущность и содержание метода дисконтированных вычислений для определения эффективности бизнес-планов.
12. Основные принципы оценки инвестиционных проектов
13. Основные группы показателей эффективности бизнес-планов, методика их определения и интерпретации.
14. Экономические и финансовые показатели эффективности бизнес-планов и их значение при выборе проекта.
15. Значение дисконтирование срока окупаемости и проекта: методика расчета и основные критерии использования.
16. Рентабельность инвестиций: методика расчета и критерии использования.
17. Чистая текущая стоимость доходов и ее значение при выборе проекта.
18. Внутренняя норма доходности: методика расчета и использования для инвестиционного анализа.
19. Группировка источников финансирования инвестиционных проектов: принципы и виды собственных группировок.
20. Основные виды собственных источников финансирования бизнес-планов.
21. Заемные источники финансирования инвестиционных проектов.
22. Привлеченные источники финансирования инвестиционных проектов.
23. Методика определения цены источника привлечения инвестиций.

При подготовке к дискуссии студентам рекомендуется предварительно изучить следующие источники:

1. Бизнес-планирование: Учебное пособие / Баринов В. А. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 272 с. — [Электронный ресурс Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=556736>].

2. Буров В.П. Бизнес-план фирмы. Теория и практика: Учебное пособие / В.П. Буров, А.Л. Ломакин, В.А. Морошкин. - М.: НИЦ Инфра-М, 2015. - 192 с.: 60x88 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат) — [Электронный ресурс Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=508590>].

3. Волков А.С. Бизнес-планирование: Учеб. пособие. / А. С. Волков, А.А. Марченко — М.: РИОР: ИНФРА-М, 2016. — 81 с. (ВО: Бакалавриат). — [Электронный ресурс Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=534877>].

4. Купцова Е. В. Бизнес-планирование: учебник и практикум для академического бакалавриата / Е. В. Купцова; под ред. А. А. Степанова. — М.: Издательство Юрайт, 2017. — 435 с. — (Серия: Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-8377-7. — [Электронный ресурс Режим доступа: [www.biblio-online.ru/book/7A2FBB1D-4152-4DC8-8459-CBED02AD6730.html](http://www.biblio-online.ru/book/7A2FBB1D-4152-4DC8-8459-CBED02AD6730.html)].

5. Морошкин В. А. Бизнес-планирование : учеб. пособие / В.А. Морошкин, В.П. Буров. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2016. — 288 с.: — [Электронный ресурс Режим доступа:

<http://znanium.com/bookread2.php?book=562877>].

6. Попадюк Т. Г. Бизнес-планирование: Учебник / Под ред. проф. Т. Г. Попадюк, проф. В.Я. Горфинкеля - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 296 с. [Электронный ресурс Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=883963>].

7. Романова М. В. Бизнес-планирование: Учебное пособие/Романова М. В. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 240 с. .: — [Электронный ресурс Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=504797>].

8. Сергеев А. А. Бизнес-планирование: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А. А. Сергеев. — 3-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2017. — 463 с. — (Серия: Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01003-9. — [Электронный ресурс Режим доступа: [www.biblio-online.ru/book/3EEDDFFA-2C28-4D41-94F4-5483EEBC67EB.html](http://www.biblio-online.ru/book/3EEDDFFA-2C28-4D41-94F4-5483EEBC67EB.html)].

9. Терновых К.С. Бизнес-планирование на предприятии АПК. Практикум. / К.С.Терновых, Н.А.Звягин, А.В. Шалаев - М.: КолосС, 2008 – [Электронный ресурс Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785953206624.html> ].

## **6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

### **6.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения дисциплины**

#### **6.1.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы**

Рабочей программой дисциплины «Бизнес-планирование в техническом сервисе» предусмотрено участие дисциплины в формировании следующих компетенций\*:

Компетенции	Код дисциплины	Дисциплины, практики, НИР, через которые формируются компетенция (компоненты)	Этапы формирования компетенции в процессе освоения образовательной программы
ПК-4 способностью проводить техничко-	Б1.Б.07	Экономика предприятия	1
	Б1.В.ДВ.12.01	Сертификация и лицензирование в сфере производства и эксплуатации ТИТМО	1

экономический анализ, комплексно обосновывать принимаемые и реализуемые решения, изыскивать возможности сокращения цикла выполнения работ, содействовать подготовке процесса их выполнения, обеспечению необходимыми техническими данными, материалами, оборудованием	<b>Б1.В.ДВ.12.02</b>	<b>Бизнес-планирование в техническом сервисе</b>	<b>1</b>
	Б1.В.ДВ.12.03	Социальная адаптация и основы социально-правовых знаний	1
	Б1.В.18	Бизнес-планирование на автомобильном транспорте	2
	Б1.В.ДВ.02.01	Анализ хозяйственной деятельности предприятий автосервиса	2
	Б1.В.ДВ.02.02	Налоги и налогообложение хозяйственной деятельности	2
	Б2.В.04(П)	Преддипломная практика	3
ПК-6 владением знаниями о порядке согласования проектной документации предприятий по эксплуатации транспортных и транспортно-технологических машин и оборудования, включая предприятия сервиса, технической эксплуатации и фирменного ремонта, получении разрешительной документации на их деятельность	Б1.В.ДВ.12.01	Сертификация и лицензирование в сфере производства и эксплуатации ТиТТМО	1
	<b>Б1.В.ДВ.12.02</b>	<b>Бизнес-планирование в техническом сервисе</b>	<b>1</b>
	Б1.В.ДВ.12.03	Социальная адаптация и основы социально-правовых знаний	1
	Б1.В.17	Техническая эксплуатация автомобилей	5,6
	Б1.В.ДВ.06.01	Организация государственного учета и контроля технического состояния автомобилей	2
	Б1.В.ДВ.06.02	Техническая эксплуатация автомобилей со встроенной диагностикой	2
	Б2.В.03(П)	Производственная практика (технологическая практика на АТП и СТОА)	3
	Б1.В.04	Транспортное право	4
	Б1.В.15	Основы проектирования автообслуживающих предприятий	5
Б1.Б.05	Производственный менеджмент	5	
ПК-37 владением знаниями законодательства	Б1.В.ДВ.12.01	Сертификация и лицензирование в сфере производства и эксплуатации ТиТТМО	1

в сфере экономики, действующего на предприятиях сервиса и фирменного обслуживания, их применения в условиях рыночного хозяйства страны	<b>Б1.В.ДВ.12.02</b>	<b>Бизнес-планирование в техническом сервисе</b>	<b>1</b>
	Б1.В.ДВ.12.03	Социальная адаптация и основы социально-правовых знаний	1
	Б1.В.05	Экономика отрасли	2
	Б2.В.03(П)	Производственная практика (технологическая практика на АТП и СТОА)	3
	Б1.Б.05	Производственный менеджмент	4
	Б1.В.ДВ.02.01	Анализ хозяйственной деятельности предприятий автосервиса	4
	Б1.В.ДВ.02.02	Налоги и налогообложение хозяйственной деятельности	4

\* Этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы определяются семестром изучения дисциплин и последовательностью прохождения практик.

#### 6.1.2 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения дисциплины

Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения дисциплины «Бизнес-планирование в техническом сервисе» представлен в таблице:

<b>№ п/п</b>	<b>Контролируемые разделы дисциплины (модуля)</b>	<b>Код контролируемой компетенции (компетенций)</b>	<b>Наименование оценочного средства</b>
1	Раздел 1. Нормативно-правовые и организационно-экономические основы бизнес-планирования	ПК-4, ПК-6, ПК-37.	Опрос (коллоквиум), письменное тестирование, выступление на семинаре.
2	Раздел 2. Технология составления бизнес-плана	ПК-4, ПК-6, ПК-37.	Опрос (коллоквиум), выступление на семинаре.
3	Раздел 3. Особенности разработки отдельных разделов бизнес-плана	ПК-4, ПК-6, ПК-37.	Опрос (коллоквиум), выступление на семинаре, индивидуальные домашние задания (расчетные задания).
4	Раздел 4. Оценка выбора и реализации бизнес-плана	ПК-4, ПК-6, ПК-37.	Опрос (коллоквиум), письменное тестирование, выступление на семинаре, индивидуальные домашние задания (расчетные задания).

## 6.2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Текущий контроль осуществляется в виде оценивания ответов студентов во время опросов (коллоквиумов), письменного и компьютерного тестирования, выступлений на семинарах, индивидуальных домашних заданий (расчетных заданий) и эссе. Тестирование выявляет готовность студентов к практической работе и оценивается до 10 баллов. Максимальная оценка выполнения каждого практического занятия – 5 баллов.

Форма оценочного средства	Количество работ (в семестре)	Максимальный балл за 1 работу	Итого баллов
<b>Обязательные</b>			
Опрос (коллоквиум)	1	10	10,0
Тестирование письменное	2	10	20,0
Выступление на семинаре (доклад)	2	5	10,0
Индивидуальные домашние задания (расчетные задания)	2	3,5	7
<b>Итого</b>	-	-	<b>47,0</b>
<b>Дополнительные</b>			
Выступление на семинаре (доклад)	2	5	10
Дополнительные индивидуальные домашние задания	4	3,5	14
Эссе	2	3	6
<b>Итого</b>			<b>30,0</b>

### План-график проведения контрольно-оценочных мероприятий на весь срок изучения дисциплины «Бизнес-планирование в техническом сервисе» для студентов очной формы обучения

Срок	Название оценочного мероприятия	Форма оценочного средства	Объект контроля
Семинар 1	Текущий контроль	Выступление на семинаре, письменное тестирование	ПК-4, ПК-6, ПК-37.
Семинар 2	Текущий контроль	Выступление на семинаре, индивидуальные домашние задания (расчетные задания)	ПК-4, ПК-6, ПК-37.
Семинар 3	Текущий контроль	Выступление на семинаре, индивидуальные домашние задания (расчетные задания)	ПК-4, ПК-6, ПК-37.
Семинар 4	Текущий контроль	Выступление на семинаре, индивидуальные домашние	ПК-4, ПК-6, ПК-37.

		задания (расчетные задания)	
Семинар 5	Текущий контроль	Выступление на семинаре, индивидуальные домашние задания (расчетные задания)	ПК-4, ПК-6, ПК-37.
Семинар 6	Текущий контроль	Выступление на семинаре, индивидуальные домашние задания (расчетные задания)	ПК-4, ПК-6, ПК-37.
Семинар 7	Текущий контроль	Выступление на семинаре, индивидуальные домашние задания (расчетные задания)	ПК-4, ПК-6, ПК-37.
Семинар 8	Текущий контроль	Индивидуальные домашние задания (расчетные задания)	ПК-4, ПК-6, ПК-37.
Семинар 9	Текущий контроль	Выступление на семинаре, индивидуальные домашние задания (расчетные задания)	ПК-4, ПК-6, ПК-37.
Зачет	Промежуточная аттестация	Вопросы к зачету	ПК-4, ПК-6, ПК-37.

Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся, набравшему не менее 51 балла в результате суммирования баллов, полученных при текущем контроле и промежуточной аттестации.

Полученный совокупный результат (максимум 100 баллов) конвертируется в традиционную шкалу:

100-балльная шкала	Традиционная шкала	
86 – 100	отлично	зачтено
71 – 85	хорошо	
51 – 70	удовлетворительно	
50 и менее	неудовлетворительно	не зачтено

### 6.3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

#### *Текущий контроль*

Оценка за текущую работу на семинарских занятиях, проводимую в форме устного опроса знаний студентов, осуществляется в соответствии с балльно-рейтинговой системой. Оценивание ответа студента производится по следующей шкале баллов:

Критерий оценки	ОФ
Демонстрирует полное понимание поставленного вопроса. Дает полный развернутый ответ на основной вопрос. Дает логически обоснованный и правильный ответ на дополнительный вопрос	1,0
Дает достаточно полный ответ, с нарушением последовательности изложения. Отвечает на дополнительный вопрос, но обосновать не может.	0,5

Дает неполный ответ на основной вопрос. Не дает ответа на дополнительный вопрос.	0,2
Нет ответа	0

Выступление студента с докладом предполагает значительную самостоятельную работу студента, поэтому оценивается по повышенной шкале баллов. В балльно-рейтинговой системе выступление с докладом относится к дополнительным видам работ. Шкала дифференцирована по ряду критериев. Общий результат складывается как сумма баллов по представленным критериям. Максимальный балл за выступление с докладом – 5 баллов.

Критерий оценки	Балл
Актуальность темы	0,5
Полное раскрытие проблемы	0,5
Наличие собственной точки зрения	1,0
Наличие презентации	2,0
Наличие ответов на вопросы аудитории	0,5
Логичность и последовательность изложения	0,3
Отсутствие ошибочных или противоречивых положений	0,2
Итого	5

Опрос (коллоквиум) является одним из обязательных этапов формирования аттестационного минимума для получения допуска к зачету/экзамену. Максимальное количество баллов, которое может набрать студент в результате каждого этапа промежуточной аттестации – 10 баллов. Оценка ответа студента складывается как среднее значение при ответе на вопросы преподавателя, каждый из которых оценивается по следующей шкале:

Критерий оценки	Балл
Демонстрирует полное понимание поставленного вопроса, логично и последовательно отвечает на вопрос. Дает развернутый ответ с практическими примерами	10
Дает полный и логически правильный ответ на вопрос, но сформулировать примеры по рассматриваемому вопросу не может	8
Демонстрирует частичное понимание сути вопроса, способен охарактеризовать суть финансового явления.	6
Способен сформулировать определения терминов, привести классификацию, перечислить формы, методы и т.п., но не может дать их характеристику	5
Демонстрирует непонимание вопроса, отвечает с наличием грубых ошибок в ответе либо не отвечает на вопросы	Менее 5

Оценка по результатам тестирования складывается исходя из суммарного результата ответов на блок вопросов. Общий максимальный балл по результатам

тестирования – 10 баллов. За семестр по результатов двух этапов тестирования студент может набрать до 20 баллов.

Критерии оценивания индивидуальных домашних заданий устанавливаются исходя из максимального балла за выполнение каждой части задания – 3,5 балла. Общий максимальный результат за обязательные виды работ, включающих две части – 7 баллов. За выполнение дополнительных заданий, состоящих из одной части – 3,5 балла. Итоговый результат за выполнение каждой части задания формируется исходя из следующих критериев:

Критерий оценки	Балл
Логичность, последовательность изложения	0,3
Использование наиболее актуальных данных (последней редакции закона, последних доступных статистических данных и т.п.)	0,5
Обоснованность и доказательность выводов в работе	0,5
Оригинальность, отсутствие заимствований	0,2
Правильность расчетов/ соответствие нормам законодательства	2,0
Итого	3,5

Оценивается доклад максимум в 3 балла, которые формируют премиальные баллы студента за дополнительные виды работ, либо баллы, необходимые для получения допуска к зачету. Доклад оценивается в соответствии со следующими критериями:

Критерий оценки	Балл
Соответствие содержания заявленной теме	0,3
Логичность и последовательность изложения	0,5
Наличие собственной точки зрения	1,2
Обоснованность выводов, наличие примеров и пояснений	0,8
Использование в эссе финансовой, неупрощенной терминологии	0,2
Итого	3

#### *Промежуточная аттестация*

Промежуточная аттестация заключается в объективном выявлении результатов обучения, которые позволяют определить степень соответствия действительных результатов обучения и запланированных в программе. Направлена на оценивание обобщенных результатов обучения, выявление степени освоения студентами системы знаний и умений, полученных в результате изучения дисциплины «Бизнес-планирование в техническом сервисе».

Промежуточная аттестация по дисциплине «Бизнес-планирование в техническом сервисе» включает зачет.

Зачет как форма контроля проводится в конце первого учебного семестра и предполагает оценку освоения знаний и умений, полученных в ходе учебного процесса. Для допуска к зачету студент должен пройти текущую аттестацию, предполагающую набор от 51 до 70 баллов, а также получение премиальных баллов за выполнение дополнительных видов работ. Метод контроля,

используемый на зачете – устный.

Зачетный билет включает 3 вопроса, два из которых позволяют оценить уровень знаний, приобретенных в процессе изучения теоретической части, а один – оценить уровень понимания студентом сути явления и способности высказывать суждения, рекомендации по заданной проблеме. Поэтому вопросы к зачету разделены на 2 части:

- вопросы для оценки знаний
- вопросы для оценки понимания/умения.

Для промежуточной аттестации в балльно-рейтинговой системе предусмотрено 30 баллов. Аттестация производится отдельно по каждому вопросу билета. Вопросы теоретического курса оцениваются в 15 баллов максимум каждый. Вопрос на понимание/ умение – максимум в 10 баллов. Балльно-рейтинговая система предусматривает возможность ответа на один или два вопроса из билета по выбору преподавателя в том случае, если в результате текущей аттестации студент набрал более 51 балла.

#### **6.4. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности**

##### **Образцы тестовых заданий**

##### **1. Метод ЧДС позволяет определить:**

- 1) дисконтированную стоимость на этапах реализации проекта;
- 2) дисконтированную стоимость с нарастающим итогом;
- 3) внутреннюю норму окупаемости проекта

##### **2. Дисконтирование денежных потоков позволяет:**

- 1) оценить стоимость проекта в будущих периодах с учетом проектных рисков;
- 2) коэф;
- 3) определить рентабельность основной деятельности;
- 4) оценить текущие производственные затраты

##### **3. Период окупаемости инвестиционного проекта показывает:**

- 1) период возврата инвестиций
- 2) период капиталовложений
- 3) срок погашения кредита

##### **4. Инвестиции определяются как:**

- 1) целевые финансовые вложения в активы с последующим возвратом капитала;
- 2) финансовые ресурсы;
- 3) прибыль предприятия.

##### **5. Коэффициент дисконтирования позволяет учитывать:**

- 1) фактор времени
- 2) период возврата капитала
- 3) срок окупаемости

##### **6. Повышающий коэффициент дисконтирования используется:**

- 1) при анализе затрат
- 2) при оценке доходов
- 3) не используется

##### **7. Наиболее рискованным является инвестиционный проект:**

- 1) имеющий длительный период окупаемости;

- 2) реализуемый в течение 3-х лет;
- 3) дисконтированный по ставке рефинансирования ЦБ России.

**8. Текущая дисконтированная стоимость определяется как:**

- 1) объем инвестиций;
- 2) приведенный с учетом фактора времени объем платежей и поступлений по проекту;
- 3) приведенная с учетом фактора времени цена продаж

**9. Метод чистой дисконтированной стоимости применяется:**

- 1) при анализе затрат по проекту совершенствования технологии;
- 2) при оценке эффективности инвестиций в новое производство;
- 3) при закрытии производства.

**10. По методу внутренней нормы окупаемости определяют эффективность:**

- 1) совершенствования технологии производства;
- 2) нового производства;
- 3) портфеля безрисковых активов

**11. Внутренняя норма окупаемости инвестиционного проекта – это:**

- 1) произведение безрисковой ставки и дохода по проекту;
- 2) разность продисконтированной с учетом расчетной ставки текущей стоимости проекта и величиной капиталовложений;
- 3) сумма затрат по проекту и текущей дисконтированной стоимости.

**12. Эффективность инвестиционного проекта по методу чистой дисконтированной стоимости достигается, если:**

- 1) ЧДС=0,
- 2) ТДС=0
- 3) ЧДС>0
- 4) ЧДС>1
- 5) В любом случае.

**13. Эффективность инвестиционного проекта, рассчитанная по методу внутренней нормы окупаемости достигается, если:**

- 1) ЧДС=0
- 2) ЧДС>0
- 3) ТДС<0

**14. Какой метод определения расчетной ставки будет использован в проекте, капитал которого на 70 % состоит из заемных средств?**

- 1) сравнительного анализа стоимости ссудного капитала
- 2) «упущенной выгоды»
- 3) рентабельности инвестиций

**15. Какой из указанных ниже методов оценки эффективности инвестиционного проекта основан на учетных ставках?**

- 1) статистический
- 2) динамический

**16. Оценка дисконтированных потоков проводится на основе метода:**

- 1) динамического
- 2) статистического

**17. Какой из методов основан на сопоставлении разновременных денежных затрат и результатов:**

- 1) динамический
- 1) статистический

**18. Для статистического метода оценки эффективности инвестиционного проекта характерно следующее утверждение:**

- 1) денежные потоки, возникающие в разные моменты времени, оцениваются как равноценные
- 2) при определении стоимости проекта используется коэффициент дисконтирования

**19. Какие из следующих критериальных показателей не относятся к динамическому методу оценки эффективности инвестиций:**

- 1) суммарная или среднегодовая прибыль
- 2) рентабельность инвестиций (простая норма прибыли)
- 3) период окупаемости инвестиций

**20. Показатель ROJ характеризует:**

- 1) среднегодовую прибыль
- 2) рентабельность инвестиций
- 3) индекс инфляции

**21. Среднегодовая прибыль используется при оценке эффективности инвестиций на основе методов:**

- 1) статистического
- 2) динамического

**22. К дисконтированным критериям оценки эффективности проекта не относят:**

- 1) Текущая дисконтированная стоимость проекта (NPV)
- 2) Чистая дисконтированная стоимость проекта (NPI)
- 3) Рентабельность инвестиций (ROJ)
- 4) Период окупаемости инвестиций с учетом дисконтированных потоков (PP)

**23. Формула определяет:**

- 1) текущую дисконтированную стоимость;
- 2) внутреннюю норму рентабельности;
- 3) прибыль строительной компании

**24. Уменьшение текущей дисконтированной стоимости на объем инвестиций позволяет определить:**

- 1) чистую дисконтированную стоимость;
- 2) внутреннюю норму рентабельности;
- 3) коэффициент дисконтирования

**25. Соотношение инвестиций к чистой дисконтированной стоимости проекта позволяет определить:**

- 1) период окупаемости с учетом дисконтированных потоков;
- 2) текущую дисконтированную стоимость;
- 3) среднегодовую прибыль

**26. Условиями применения на практике индекса рентабельности инвестиций являются:**

- 1) наличие альтернативных вариантов проекта;
- 2) высокая доходность проекта

**27. Элементами финансового плана проекта являются:**

- 1) план доходов и расходов;
- 2) план дисконтированных потоков;
- 3) план производственных затрат;
- 4) план движения денежных средств.

**28. Источниками поступления денежной наличности строительного проекта не являются:**

- 1) выручка от реализации
- 2) затраты по СМР
- 3) расходы службы заказчика (строительного управления)
- 4) заемный капитал
- 5) реинвестированная прибыль строительной организации

**29. Сальдо является критерием:**

- 1) прибыльности строительства
- 2) эффективности формирования затрат по СМР
- 3) эффективности движения денежных средств
- 4) эффективности инвестирования строительства

**30. Управление денежными потоками эффективно при следующих значениях сальдо:**

- 1) невысоком положительном сальдо
- 2) отрицательном сальдо
- 3) нулевом сальдо
- 4) в любом случае

**31. К рискам стратегического решения инвестирования проекта относят:**

- 1) дискретные риски
- 2) непрерывные риски
- 3) другие виды инвестиционного риска

**32. Следующие виды риска относят к дискретному:**

- деловой риск
- 1) финансовый риск
  - 2) риск финансовой структуры
  - 3) риск масштаба бизнеса
  - 4) конъюнктурные риски

**33. Соотношение маржинального дохода к сальдо операционной деятельности позволяет определить:**

- 1) деловой риск
- 2) финансовый риск
- 3) риск финансовой структуры
- 4) риск масштаба бизнеса

**34. Следующие показатели относят к риску финансовой структуры:**

- 1) Коэффициент покрытия долга
- 2) Коэффициент финансовой стабильности
- 3) Коэффициент покрытия финансовых издержек
- 4) Коэффициент дисконтирования

**35. Соотношением валовой прибыли к годовым выплатам основного долга определяется:**

- 1) деловой риск
- 2) финансовый риск
- 3) коэффициент покрытия долга

**36. Формула позволяет определить:**

- 1) коэффициент дисконтирования
- 2) коэффициент покрытия долга
- 3) коэффициент финансовой стабильности

**37. Риск масштаба бизнеса определяется на основе следующих показателей:**

- 1) уровень безубыточности
- 2) запас финансовой прочности
- 3) операционный рычаг
- 4) деловой риск

**38. Смета цеховых расходов не включает:**

- 1) материальные затраты;
- 2) РСЭО
- 3) Цеховую себестоимость
- 4) погашение основного долга по кредиту
- 5) погашение финансовых издержек по кредиту

**39. К критериям оценки общего риска привлечения капитала относят:**

1. Сальдо
2. Вариацию
3. Стандартную девиацию
4. Ожидаемую норму доходности

**40. Источники финансирования инвестиционных проектов направляются на формирование:**

1. собственного капитала
2. акционерного капитала
3. Заемного капитала
4. Основного капитала
5. Обратного капитала

**41. Материальные активы проекта представлены:**

1. зданиями, сооружениями
2. Основным и вспомогательным оборудованием
3. Акциями
4. Облигациями

**42. Финансовые активы предприятия представлены:**

1. Депозитными вкладами
2. Ценными бумагами
3. Оборудованием
4. Зданиями, сооружениями

**43. К объектам инвестирования относят**

1. Диверсификацию производства
2. Финансовое оздоровление (санацию) компании
3. Техническое перевооружение основного производства

**44. На стадии роста жизненного цикла организации разрабатываются инвестиционные решения, направленные на:**

1. Организацию производственно-экономической деятельности
2. Диверсификацию основного производства
3. Финансовое оздоровление

**45. К источникам инвестиций относят:**

1. Собственный капитал
2. Заемный капитал
3. Выкупленные акции

**46. К внутренним источникам финансирования проекта относят:**

1. Реинвестирование прибыли
2. Заемный капитал
3. Выручку от реализации

**47. К источникам паевого инвестирования относят:**

1. Заемный капитал
2. Реинвестирование прибыли
3. Увеличение капитала на основе паевых вложений
4. Увеличение капитала на основе нераспределенной прибыли

**48. Условия эффективного инвестирования капитала:**

1. соответствие объектов инвестирования структуре спроса и предложения на финансовые ресурсы
2. управление процессом инвестирования капитала
3. обязательное присутствие в капитале проекта заемных средств

**49. Особенности современной структуры инвестирования реальных активов:**

1. Преобладание финансовых активов над материальными
2. Увеличение доли ценных бумаг и краткосрочных обязательств в структуре финансовых активов

3. Преобладание материальных активов над финансовыми

**50. Этапами оценки эффективности структуры капиталовложений являются:**

1. Оценка структуры инвестиций
2. Оценка переменных затрат строительного проекта
3. Оценка соотношения стоимости собственного и заемного капитала
4. Оценка и прогнозирование стоимости нематериальных активов проекта

**51. Структура инвестиций определяется:**

1. соотношением финансовых и материальных активов проекта, уменьшенных на коэффициент чистых внешних активов
2. фондоотдачей по основной производственной деятельности
3. Материалоемкостью производства

**52. Коэффициент чистых внешних активов проекта определяются:**

1. соотношением совокупной задолженности по краткосрочным и долгосрочным обязательствам к дебиторской задолженности
2. совокупным объемом инвестиций
3. стоимостью заемного капитала

**53. При каком условии коэффициент чистых внешних активов проекта больше 1:**

1. Если объем задолженности предприятия по инвестированному капиталу превышает задолженность по текущей деятельности
2. Если в структуре инвестиций отсутствует заемный капитал
3. Если в структуре инвестиций отсутствует собственный капитал

**54. При каком условии структура инвестиций проекта отрицательна?**

1. Если доля финансовых активов проекта меньше доли внешнего капитала в структуре обязательств проекта
2. Если производственная деятельность проекта убыточна

**55. Условиями эффективности инвестиционной структуры проекта являются:**

1. Низкий удельный вес просроченной кредиторской задолженности
2. Коэффициент чистых инвестиционных активов положителен и близок к 1
3. Структура инвестиций проекта положительна

**56. Структура собственных активов проекта включает:**

1. чистые денежные потоки основной операционной деятельности
2. стоимость капитальных активов
3. стоимость заемного капитала

**57. Под капитальными активами проекта понимают:**

1. основные производственные фонды проекта
2. ценные бумаги в структуре инвестиций проекта
3. инвестированный внешний капитал

**58. Эффективность привлечения акционерного капитала в структуре проекта определяется на основе следующего коэффициента:**

1. IRR
2. ROE
3. ROI

**59. Для внешней оценки источников инвестиций с участием акционерного капитала используется показатель:**

1. MBR
2. POR
3. PER

**60. При оценке структуры инвестиций проекта анализируют следующие виды риска:**

1. общий риск
2. рыночный (конъюнктурный) риск
3. уровень безубыточности проекта

**61. Критериями оценки общего риска привлечения капитала являются:**

1. ожидаемая норма доходности альтернативных вариантов инвестиций
2. вариация
3. Стандартная девиация
4. коэффициент вариации
5. индекс инфляции

**62. На применении учетных ставок основан следующий метод оценки эффективности инвестиционного проекта:**

1. динамический
2. статистический

**63. Финансовый план инвестиционного проекта включает:**

1. план доходов и расходов
2. смету накладных расходов
3. смету переменных затрат
4. план движения денежных средств
5. план дисконтированных потоков

**64. Критериями оценки доходов основной деятельности проекта являются:**

1. выручка от реализации
2. операционные издержки
3. налоги
4. амортизация
5. финансовые издержки
6. индекс рентабельности инвестиций
7. чистая дисконтированная стоимость проекта

**65. План движения денежных средств проекта включает:**

1. денежный отток
2. денежный приток
3. чистую дисконтированную стоимость

**66. Структура денежного притока:**

1. выручка от реализации
2. ликвидационная стоимость проекта
3. инвестиции
4. финансовые издержки по проекту

**67. Структура денежного оттока проекта:**

1. СМР
2. финансовые издержки
3. Освоение инвестиций
4. Налоги
5. Амортизация
6. Погашение основной массы долга по кредиту

**68. Мотивационный метод оценки годового фонда оплаты труда применяется:**

1. при сдельной, сдельно-премиальной, повременно-премиальной формах оплаты труда рабочих
2. при повременной и повременно-премиальной формах оплаты труда работников администрации

**69. Ликвидационная стоимость характеризует:**

1. остаточную стоимость оборудования и других активов проекта с учетом физического износа
2. рыночную стоимость активов проекта с учетом физического и морального износа
3. рыночную стоимость проекта

**70. Ликвидационная стоимость определяется на следующий период:**

1. начальный период реализации проекта
2. период освоения капитала проекта
3. последний этап жизненного цикла проекта

**71. Ликвидационная стоимость:**

1. увеличивает стоимость проекта
2. уменьшает стоимость проекта
3. не оказывает влияния на стоимость проекта

**72. Результатами финансового планирования являются:**

1. планирование доходности операционной деятельности
2. Оценка эффективности распределения капитала в структуре проекта
3. Оценка экономического эффекта инвестиционного проекта
4. планирование этапов строительства (освоения производственной мощности оборудования)

**73. Критериями финансового планирования являются:**

1. прибыль (убыток) основной деятельности
2. сальдо
3. ЧДС
4. график строительства

**74. Проект эффективен при следующем значении ЧДС:**

1. положительной
2. отрицательной

### **Обязательные задания для выполнения**

#### *Задание 1.*

*«Нормативно-правовые основы и основные этапы разработки инвестиционных проектов»*

1. Изучить основные нормативные документы, регулирующие состав, содержание и технологию разработки инвестиционного проекта.
2. Ознакомиться с технологией и с содержанием работ на отдельных этапах инвестиции одного бизнес - планирования.
3. Подготовить необходимую информацию для разработки инвестиционного проекта развития на примере предприятия, где студент проходил производственную практику.

#### *Задание 2.*

*«Выбор направлений и определение суммы инвестиций. (Разработка плана инвестиций)»*

1. Изучить методику выбора направлений инвестиционной политики предприятий в современных условиях.
2. Выбрать наиболее эффективные и востребованные направления для условий предприятия, в котором студент проходил производственную практику.
3. Определить общую сумму инвестиций источники финансирования и дать краткую характеристику объектов инвестиций.

### *Задание 3.*

#### *«Разработка производственного плана инвестиционного проекта»*

1. Изучить методику составления производственного плана инвестиционного проекта.

2. Разработать производственный план предприятия с включением разделов:

-программа производства продукции по отдельным годам периода планирования;

- объемы расходов продукции на внутрихозяйственное потребление;

-объемы реализации продукции по отдельным этапам планирования.

### *Задание 4.*

#### *«Расчет прямых производственных (переменных) и накладных (постоянных издержек)»*

1. Рассчитать годовые издержки на производство по отдельным видам материальных затрат.

2. Определить размер переменных издержек в расчете на единицу продукции.

3. Рассчитать сумму общих, накладных (постоянных) затрат по проекту (при расчете всех показателей необходимо пользоваться собственными проектными данными, составленными по предприятию).

### *Задание 5.*

#### *«Планирование объемов, цен реализации продукции, прибылей и рентабельности»*

1. Определить объемы реализации отдельных видов продукции по периодам планирования с учетом внутрихозяйственного потребления.

2. Составить план получения прибыли в год освоения проекта на основе цен реализации и проектируемых издержек.

### *Задание 6.*

#### *«Составление организационного плана, маркетингового плана, характеристика положения дел в отрасли и регионе»*

1. Составить макет бизнес-плана на основе требований Россельхозбанка.

2. Составить организационный план предприятия.

3. Составить маркетинговый план, охарактеризовать положение дел в отрасли и регионе.

### **Вопросы к зачету**

Зачетный билет включает 3 вопроса, два из которых позволяют оценить уровень знаний, приобретенных в процессе изучения теоретической части, а один – оценить уровень понимания студентом сути явления и способности

высказывать суждения, рекомендации по заданной проблеме. Поэтому вопросы к зачету разделены на 2 части:

- вопросы для оценки знаний
- вопросы для оценки понимания/умения.

***Вопросы для оценки знаний теоретического курса***

1. Тенденции развития рынка услуг технического сервиса в РФ.
2. Анализ методов планирования деятельности предприятий технического сервиса.
3. Особенности планирования развития предприятий технического сервиса.
4. Что такое бизнес- планирование?
5. Значение бизнес-планирования для предприятия.
6. Процесс бизнес-планирования.
7. Типы бизнес-планирования.
8. Значение бизнес-плана для предприятий технического сервиса.
9. Цели и задачи составления бизнес-плана.
10. Подготовка бизнес-плана.
11. Характеристики успешного бизнес-плана.
12. Структура бизнес-плана.
13. Титульный лист.
14. Вводная часть бизнес-плана.
15. Анализ финансового состояния предприятия.
16. Анализ конкурентоспособности предприятия.
17. Прогнозирование автотранспортных потребностей на перспективу.
18. Конкурентное преимущество.
19. Продукция, работы, услуги предприятий технического сервиса.
20. Изучение и анализ рынка транспортно-экспедиционных услуг.
21. Сегментирование рынка.
22. Анализ конкурентов.
23. Стратегия маркетинга.
24. Процесс маркетинговых исследований.
25. Маркетинговые мероприятия
26. Стратегия ценообразования.
27. Рекламная стратегия.
28. Основные направления маркетинговой стратегии предприятий технического сервиса.
29. Производственная программа по эксплуатации подвижного состава.
30. Производственная программа по техническому обслуживанию ремонту подвижного состава.
31. План материально-технического снабжения предприятий технического сервиса.
32. Оценка рисков.

33. Управление рисками на предприятиях технического сервиса.
34. Виды организационных структур предприятий технического сервиса, их краткая характеристика.
35. Факторы, влияющие на выбор типа организационной структуры предприятия технического сервиса.
36. План по труду и заработной плате.
37. План денежной наличности
38. Финансовый план.
39. Программа Project Expert: назначение и задачи; основные функциональные особенности. Приложение к Project Expert - Project Integrator .
40. Компьютерная программа Marketing Expert: основные функции, особенности работы с программой, связь с Project Expert , основные инструменты.
41. Компьютерная программа BIZ PLANNER: основные функции и инструментальные средства.
42. Компьютерная программа Audit Expert: основные функции, обмен данными, инструменты.
43. Компьютерная программа Forecast Expert: функции, основные инструменты.
44. Понятие и значение банковского кредита.
45. Этапы управления привлечением банковского кредита.
46. Основные условия выдачи банковского кредита.
47. Основные подходы к оценке эффективности проекта.
48. Принципы и методы оценки проектов.
49. Дисконтирование в оценке эффективности инвестиционного проекта.
50. Методика комплексного анализа инвестиционного проекта.

#### ***Вопросы на оценку понимания/умений студента***

1. Под воздействием каких факторов формируется структура транспортного комплекса?
2. Какие принципы положены в основу классификации отраслей транспорта?
3. Какова главная цель функционирования дорожного хозяйства?
4. Что представляет собой планирование в условиях рыночной экономики?
5. Какие существуют принципы планирования?
6. Назвать виды внутрифирменного планирования на предприятии.
7. Какие основные стадии можно выделить в процессе планирования?
8. Назовите основные причины разработки бизнес-плана.
9. Какая основная целью бизнес – плана?
10. Назовите этапы бизнес-планирования.

11. В каких случаях необходим бизнес-план?
12. Сколько групп людей профессионально заинтересованы в составлении бизнес-плана?
13. Какая информация необходима для составления бизнес-плана.
14. Какими нормативно-правовыми актами необходимо руководствоваться при составлении бизнес-плана.
15. Что такое презентация бизнес-плана?
16. Назовите основные стадии реализации бизнес-плана.
17. Какие принципы необходимо соблюдать для практической реализации бизнес-плана?
18. Назовите какие реквизиты необходимо указывать на титульном листе бизнес-плана.
19. Что такое меморандум о конфиденциальности?
20. Что такое аннотация бизнес-плана?
21. Какую основную мысль необходимо отразить в резюме бизнес-плана?
22. Что характеризует показатель емкость рынка?
23. Какие методы необходимо использовать для сбора информации при составлении бизнес-плана?
24. Какие функции маркетинга необходимо использовать при составлении плана маркетинга?
25. В каких случаях составляется «Производственный план»?
26. От каких факторов зависит построение организационной структуры.
27. Какие основные вопросы рассматривает «Финансовый план»?
28. Назовите виды рисков, которые необходимо рассматривать при составлении бизнес-плана и почему?
29. Какова цель составления «Финансового плана»?
30. На какой период составляются финансовые прогнозы?
31. Назовите источники финансирования ресурсов фирмы за счет собственных денежных средств, за счет заемных денежных средств.
32. Какова политика распределения прибыли после уплаты налогов?
33. Каковы условия контроля по платежам покупателей?
34. Какова политика фирмы в отношении страхования кредитов?
35. Что характеризует показатель емкость рынка?
36. Какие методы необходимо использовать для сбора информации при составлении бизнес-плана?
37. Какие функции маркетинга необходимо использовать при составлении плана маркетинга?
38. Назовите какие способы продвижения необходимо использовать на предприятии технического сервиса.

39. Какие методы ценообразования используют предприятия технического сервиса?
40. Что такое производственный процесс?
41. Назовите основные показатели производственной программы?
42. Что такое товарная продукция?
43. Что такое валовая продукция?
44. Что характеризует баланс производственной мощности?
45. Как можно оценить степень риска для предприятия?
46. Какие мероприятия по уменьшению ущерба, связанного с предпринимательским риском будите предпринимать?
47. Укажите мероприятия по нестрахуемым видам риска.
48. Что характеризует организационная структура?
49. Что необходимо учитывать при планировании потребности в персонале?
50. Что характеризует план доходов и расходов?
51. Как составляется и на какой период план денежной наличности?
52. Как осуществляется реализация бизнес-плана?
53. С помощью каких показателей можно оценить эффективность составления бизнес-плана?

## 7.УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 7.1. Основная литература

№ п\п	Наименование	Автор(ы)	Год и место издания	Используется при изучении разделов	Семестр	Количество экземпляров	
						В библиотеке	На кафедре
1	Бизнес-планирование [Text] : учебник	Попов В. М., Ляпунов С. И.	М.: Финансы и статистика, 2004	1-4	5	10	-
2	Бизнес-планирование / - ISBN 978-5-9765-2710-2 - Текст : электронный // ЭБС "Консультант	Болдырева Н.П.,	М. : ФЛИНТА, 2016. - 148 с.		5	Эл. рес	

	студента" : [сайт]. - URL : <a href="http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785976527102.html">http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785976527102.html</a>						
	Основы бизнеса [Текст] : учебное пособие - 2-е изд. -	Арустамов, Э. А.	М. : Дашков и К, 2009		5	10	

## 7.2. Дополнительная литература

№/ №	Наименование	Авторы	Год и место издания	Используй- зуется при изучении разделов	Семестр	Количество экземпляров	
						в библиоте- ке	на кафедре
1.	Бизнес-планирование: Учебное пособие [Электронный ресурс Режим доступа: <a href="http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=556736">http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=556736</a> ].	Баринов В. А.	М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2016.	1-4	5	электрон- но- библиоте- чная система znanium. com	-
2.	Бизнес-план фирмы. Теория и практика: Учебное пособие [Электронный ресурс Режим доступа: <a href="http://znanium.com/bookread2.php?book=508590">http://znanium.com/bookread2.php?book=508590</a> ].	Буров В.П.	М.: НИЦ Инфра-М, 2015.	1-4	5	электрон- но- библиоте- чная система znanium. com	-
3.	Бизнес-планирование: Учеб. пособие. [Электронный ресурс Режим доступа: <a href="http://znanium.com/bookread2.php?book=534877">http://znanium.com/bookread2.php?book=534877</a> ].	Волков А. С.	М.: РИОР: ИНФРА-М, 2016.	1-4	5	электрон- но- библиоте- чная система znanium. com	-
4.	Бизнес-планирование: учебник и практикум для академического бакалавриата [Электронный ресурс Режим доступа: <a href="http://www.biblio-">www.biblio-</a>	Купцова Е. В.	М.: Издательст- во Юрайт, 2017.	1-4	5	Элект- ронная библио- тека Юрайт	-

	online.ru/book/7A2FB B1D-4152-4DC8- 8459- CBED02AD6730.html]						
5.	Бизнес-планирование : учеб. Пособие [Электронный ресурс Режим доступа: <a href="http://znanium.com/bookread2.php?book=562877">http://znanium.com/bookread2.php?book=562877</a> ].	Морошкин В.А., Буров В.П.	М. : ИНФРА-М, 2016.	1-4	5	электронно-библиотечная система znanium.com	-
6.	Бизнес-планирование: Учебник [Электронный ресурс Режим доступа: <a href="http://znanium.com/bookread2.php?book=883963">http://znanium.com/bookread2.php?book=883963</a> ].	Попадюк Т. Г.	М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2017.	1-4	5	электронно-библиотечная система znanium.com	-
7.	Бизнес-планирование: Учебное пособие [Электронный ресурс Режим доступа: <a href="http://znanium.com/bookread2.php?book=504797">http://znanium.com/bookread2.php?book=504797</a> ].	Романова М.В.	М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015.	1-4	5	электронно-библиотечная система znanium.com	-
8.	Бизнес-планирование: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры [Электронный ресурс Режим доступа: <a href="http://www.biblio-online.ru/book/3EEDDFFA-2C28-4D41-94F4-5483EEBC67EB.html">www.biblio-online.ru/book/3EEDDFFA-2C28-4D41-94F4-5483EEBC67EB.html</a> ].	Сергеев А. А.	М.: Издательство Юрайт, 2017.	1-4	5	Электронная библиотека Юрайт	

### 7.3. Программное обеспечение и Интернет-ресурсы

#### Программное обеспечение

Офисные программы: Microsoft Office 2007; Microsoft Office 2010, Microsoft Office 2013, Microsoft Visual Studio 2008-2015, по программе MS DreamSpark MS Project Professional 2016, по программе MS DreamSpark, MS Visio 2007-2016, по программе MS DreamSpark, MS Access 2010-2016, по программе MS DreamSpark MS Windows, 7 pro 8 pro 10 pro, AutoCAD, Irbis, My Test, BusinessStudio 4.0, 1С: Предприятие 8. Сельское хозяйство. Комплект для

обучения в высших и средних учебных заведениях (обновление 2017 г.), Консультационно-справочные службы Гарант (обновление 2017 г.), Консультант (обновление 2017 г.), SuperNovaReaderMagnifier (Программа экранного увеличения с поддержкой речи для лиц с ограниченными возможностями).

#### Интернет-ресурсы

Организации	Адрес
Центральный банк Российской Федерации	<a href="http://www.cbr.ru/">http:// www.cbr.ru/</a>
Сберегательный банк Российской Федерации	<a href="http://sberbank.ru/">http://sberbank.ru/</a>
Мировой банк	<a href="http://www.worldbank.com">http://www.worldbank.com</a>
Министерство экономического развития Российской Федерации	<a href="http://www.economy.gov.ru">http://www.economy.gov.ru</a>
<b>Справочно-поисковые системы</b>	
Яндекс	<a href="http://yandex.ru">http://yandex.ru</a>
Гугл	<a href="http://www.google.ru">http://www.google.ru</a>
<b>Информационные агентства</b>	
Центр макроэкономического исследования и краткосрочного прогнозирования	<a href="http://www.forecast.ru">http://www.forecast.ru</a>
РосБизнес Консалтинг	<a href="http://www.rbc.ru">http://www.rbc.ru</a>
Росстат	<a href="http://www.gks.ru/">http://www.gks.ru/</a>
Портал бизнес планов, руководств и франшиз	<a href="http://www.openbusiness.ru/world/bp1-online-government.htm">http://www.openbusiness.ru/world/bp1-online-government.htm</a>
<b>Электронные учебники</b>	
Балдин К.В., Инвестиции в инновации: Учебное пособие/ Балдин К.В., Передеряев И.И., Голов Р.С.	<a href="http://www.knigafund.ru/books/16950">http://www.knigafund.ru/books/16950</a>
Сироткин С.А. Экономическая оценка инвестиционных проектов: учебник/ Сироткин С.А., Кельчевская Н.Р.	<a href="http://www.knigafund.ru/books/116287">http://www.knigafund.ru/books/116287</a>
<b>Словари</b>	<a href="http://www.bibliotekar.ru/biznes-15/">http://www.bibliotekar.ru/biznes-15/</a>
<b>Периодические издания</b>	
Инвестиции в России	<a href="http://ivrv.blogspot.ru/">http://ivrv.blogspot.ru/</a>
<b>Правовые системы</b>	
<b>Гарант, Консультант+</b>	<a href="http://www.garant.ru/">http://www.garant.ru/</a> , <a href="http://www.consultant.ru/">http://www.consultant.ru/</a>

## 8. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

### 8.1. Задания для самостоятельной работы для закрепления и систематизации знаний

#### 8.1.1. Подготовка доклада

Доклад – это форма работы, напоминающая реферат, но предназначенная по определению для устного сообщения. Доклад задаётся студенту в ходе текущей учебной деятельности, чтобы он выступил с ним устно на одном из семинарских или практических занятий. На подготовку отводится достаточно много времени (от недели и более).

Поскольку доклад изначально планируется как устное выступление, он несколько отличается от тех видов работ, которые постоянно сдаются преподавателю и оцениваются им в письменном виде. Необходимость устного выступления предполагает соответствие некоторым дополнительным критериям. Если письменный текст должен быть правильно построен и оформлен, грамотно написан и иметь удовлетворительно раскрывающее тему содержание, то для устного выступления этого мало. Устное выступление, чтобы быть удачным, должно хорошо восприниматься на слух, то есть быть интересно для аудитории подано.

Текст доклада должен быть построен в соответствии с регламентом предстоящего выступления. Преподаватель обычно заранее сообщает, сколько времени отводится докладчику (5-7 минут). Уложиться в регламент очень важно, так как этот момент даже выходит на первое место среди критериев оценки доклада. В противном случае вас прервут, вы не успеете сказать всего, что рассчитывали, причем, вероятно, самого главного, поскольку обычно в конце доклада делаются выводы. От того качество выступления станет намного ниже и произведенное вами впечатление, как и полученная оценка, оставят желать лучшего.

Поэтому не меньшее внимание, чем написание самого доклада, следует уделить его чтению. Написав черновой вариант, попробуйте прочесть его самому себе или кому – то из взрослых и друзей вслух. При этом нужно читать не торопясь, но без лишней медлительности, стараясь приблизить темп речи к своему обычному темпу чтения вслух. Дело в том, что волнение во время чтения доклада перед аудиторией помешает вам всё время контролировать темп своей речи, и она всё равно самопроизвольно приобретет обычно свойственный темп, с той лишь разницей, что будет несколько более быстрой из – за волнения. Так что, если ваш текст окажется невозможно прочитать за установленное регламентом время, не стоит делать вывод, что читать нужно вдвое быстрее. Лучше просто пересмотреть доклад и постараться сократить в нём самое главное, избавиться от лишних эпитетов, вводных оборотов – там, где без них можно обойтись. Сделав первоначальное сокращение, перечитайте снова текст. Если опять не удалось уложиться в регламент, значит, нужно что – то радикально менять в структуре текста: сократить смысловую разбежку по

вводной части (сделать так, чтобы она быстрее подводила к главному), сжать основную часть, в заключительной части убрать всё, кроме выводов, которые следует пронумеровать и изложить тезисно, сделав их максимально чёткими и краткими.

Очень важен и другой момент. Не пытайтесь выступить экспромтом или полуэкспромтом, не отступайте в момент выступления слишком далеко от подготовительного текста.

Выбирая тему, следует внимательно просмотреть список и выбрать несколько наиболее интересных и предпочтительных для вас тем.

Доклад пишите аккуратно, без помарок, чтобы вы могли быстро воспользоваться текстом при необходимости.

Отвечайте на вопросы конкретно, логично, по теме, с выводами и обобщением, проявляя собственное отношение к проблеме.

В конце доклада укажите используемую литературу.

Приводимые в тексте цитаты и выписки обязательно документируйте со ссылками на источник.

Выступление с докладом на семинаре является дополнительным видом работ для формирования повышенного уровня освоения компетенций и предполагает самостоятельный подбор студентом темы для доклада по согласованию с преподавателем, либо выбор из предложенных тем. Выступление с докладом может осуществляться с применением или без применения презентаций. Регламент выступления – 5-7 минут.

#### *Темы докладов*

1. Основные функции планирования.
2. Принципы внутрихозяйственного планирования.
3. Балансовый метод планирования.
4. Нормативный метод планирования.
5. Программно-целевой метод планирования.
6. Методы оптимального планирования.
7. Технология плановых расчетов.
8. Особенности планирования предприятия технического сервиса.
9. Перспективные планы развития предприятия технического сервиса.
10. План производственно-финансовой деятельности предприятия технического сервиса.
11. Оперативные планы предприятия технического сервиса.
12. Стратегическое планирование развития предприятия технического сервиса.
13. Бизнес-план и его роль в предпринимательстве.
14. Структура и последовательность разработки бизнес-плана.
15. Особенности и технология бизнес-планирования на предприятии

- технического сервиса.
16. Годовой план производственно-финансовой деятельности предприятия технического сервиса.
  17. Система инженерно-технического обслуживания на предприятии технического сервиса.
  18. Планирование ремонта и технического обслуживания тракторов, самоходных сельскохозяйственных машин.
  19. Планирование транспортных работ.
  20. Определение потребности в топливе и смазочных материалах.
  21. Планирование энергоснабжения производства.
  22. Планирование численности и фонда заработной платы работников предприятия технического сервиса.
  23. Планирование цен на предприятии технического сервиса.
  24. Финансовое планирование на предприятии технического сервиса.
  25. Планирование развития структуры подразделений предприятия технического сервиса.
  26. Бюджетное планирование на предприятии технического сервиса.
  27. Современное состояние автотранспорта в России.
  28. Тенденции развития автомобильного транспорта.
  29. Бизнес-планирование на стадиях жизненного цикла предприятия технического сервиса.
  30. Механизм разработки бизнес-плана организации производственной (коммерческой) деятельности вновь созданного (диверсифицированного) предприятия технического сервиса.
  31. Техничко-экономическое обоснование привлечения заемного капитала для развития основной деятельности (вспомогательных производств) предприятия технического сервиса.
  32. Финансовое планирование деятельности предприятия технического сервиса.
  33. Обоснование структуры капиталовложений инвестиционного проекта предприятия технического сервиса.
  34. Экономическое планирование деятельности предприятия технического сервиса.
  35. Разработка операционного плана инвестиционного проекта.
  36. Обоснование плана маркетинга инвестиционного проекта.
  37. Организационное планирование при разработке инвестиционного проекта.
  38. Обоснование бюджета организационно-структурной единицы предприятия технического сервиса.
  39. Планирование численности персонала предприятия технического сервиса.
  40. Планирование диверсификации производства (коммерческой деятельности) предприятия технического сервиса.
  41. Планирование реконструкции (технического перевооружения) предприятия технического сервиса.
  42. Управление инвестиционным проектом.

43. Управление рисками инвестиционного проекта.
44. Планирование инвестиционной политики предприятия технического сервиса.
19. Исследование факторов, влияющих на спрос услуг предприятия технического сервиса.
45. Изучение потребностей потенциальных покупателей и перспективы их изменения.
46. Прогнозирование развития емкости сегментов рынка.
47. Конкуренты предприятия технического сервиса как объект исследования бизнес - среды.
48. Сравнительный анализ конкурентоспособности предприятия технического сервиса.
49. Основные проблемы продвижения новых услуг предприятия технического сервиса на рынки и пути их решения.
50. Планирование мероприятий по достижению оптимального объема продаж и получению максимальной прибыли.
51. Планирование реализации продукции и эффективность методов реализации.
52. Планирование послепродажного обслуживания клиентов.
53. Методика составления плана маркетинга для различных видов деятельности предприятия технического сервиса.
54. Циклограмма производства и реализации продукции.
55. Варианты расчетов в финансовом плане: оптимистический, пессимистический, наиболее вероятный.
56. Оценка вероятности возникновения рисков и ожидаемого ущерба.
57. Особенности оценки рисков для крупных и простых проектов.
58. Порядок и методы представления информации о правовых аспектах деятельности предприятия технического сервиса.
59. Оценка потребностей предприятия технического сервиса в инвестициях и источников их финансирования.
60. Особенности разработки приложений к бизнес-плану.
61. Особенности переговоров с предпринимателями различных стран.
62. Методика проведения презентации бизнес-плана.

#### **Список рекомендуемых источников**

1. Бизнес-планирование: Учебное пособие / Баринов В. А. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 272 с. — [Электронный ресурс Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=556736>].
2. Буров В.П. Бизнес-план фирмы. Теория и практика: Учебное пособие / В.П. Буров, А.Л. Ломакин, В.А. Морошкин. - М.: НИЦ Инфра-М, 2015. - 192 с.:

- 60x88 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат) — [Электронный ресурс  
Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=508590>].
3. Волков А.С. Бизнес-планирование: Учеб. пособие. / А. С. Волков, А.А. Марченко — М.: РИОР: ИНФРА-М, 2016. — 81 с. (ВО: Бакалавриат). — [Электронный ресурс Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=534877>].
  4. Купцова Е. В. Бизнес-планирование: учебник и практикум для академического бакалавриата / Е. В. Купцова; под ред. А. А. Степанова. — М.: Издательство Юрайт, 2017. — 435 с. — (Серия: Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-8377-7. — [Электронный ресурс Режим доступа: [www.biblio-online.ru/book/7A2FBB1D-4152-4DC8-8459-CBED02AD6730.html](http://www.biblio-online.ru/book/7A2FBB1D-4152-4DC8-8459-CBED02AD6730.html)].
  5. Морошкин В. А. Бизнес-планирование : учеб. пособие / В.А. Морошкин, В.П. Буров. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2016. — 288 с.: — [Электронный ресурс Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=562877>].
  6. Попадюк Т. Г. Бизнес-планирование: Учебник / Под ред. проф. Т. Г. Попадюк, проф. В.Я. Горфинкеля - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 296 с. [Электронный ресурс Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=883963>].
  7. Романова М. В. Бизнес-планирование: Учебное пособие/Романова М. В. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 240 с. .: — [Электронный ресурс Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=504797>].
  8. Сергеев А. А. Бизнес-планирование: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А. А. Сергеев. — 3-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2017. — 463 с. — (Серия: Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01003-9. — [Электронный ресурс Режим доступа: [www.biblio-online.ru/book/3EEDDFFA-2C28-4D41-94F4-5483EEBC67EB.html](http://www.biblio-online.ru/book/3EEDDFFA-2C28-4D41-94F4-5483EEBC67EB.html)].
  9. Терновых К.С. Бизнес-планирование на предприятии АПК. Практикум. / К.С.Терновых, Н.А.Звягин, А.В. Шалаев - М.: КолосС, 2008 – [Электронный ресурс Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785953206624.html> ].

Некоторые общие рекомендации по изучению литературы:

1. Всю учебную литературу желательно изучать «под конспект». Чтение литературы, не сопровождаемое конспектированием, даже пусть самым кратким – бесполезная работа. Цель написания конспекта по дисциплине – сформировать навыки по поиску, анализу и формулирования учебного

материала. Эти навыки обязательны для любого специалиста с высшим образованием независимо от выбранного направления подготовки.

2. Написание конспекта должно быть творческим – нужно не переписывать текст из источников, но пытаться кратко излагать своими словами содержание ответа, при этом максимально его, структурируя и используя символы и условные обозначения. Копирование и заучивание неосмысленного текста трудоемко и по большому счету не имеет большой познавательной и практической ценности.

3. При написании конспекта используется тетрадь, поля в которой обязательны. Страницы нумеруются, каждый новый вопрос начинается с нового листа, для каждого вопроса отводится 1-2 страницы конспекта. На полях размещается вся вспомогательная информация – ссылки, вопросы, условные обозначения и т. д.

4. В идеале должен получиться полный конспект по программе дисциплины, с выделенными определениями. Узловыми пунктами, примерами, неясными моментами, проставленными на полях вопросами.

5. При работе над конспектом обязательно выявляются и отмечаются трудные для самостоятельного изучения вопросы, с которыми уместно обратиться к преподавателю при посещении лекций и консультаций, либо в индивидуальном порядке.

6. При чтении учебной и научной литературы всегда следить за точным и полным пониманием значения терминов и содержания понятий, используемых в тексте. Всегда следует уточнить значения по словарям и энциклопедиям, при необходимости записывать.

7. При написании учебного конспекта обязательно указывать все прорабатываемые источники, автор, название, дата и место издания, с указанием использованных страниц.

## 9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Ауд. 45а	"Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации Стол преподавателя (1 шт.), столы (6 шт.), стулья (18 шт.), стул преподавателя (1 шт.), доска (1 шт.), стол компьютерный (10 шт.), стулья (10 шт.), демонстрационное оборудование (компьютер Intel G32603 3 GHz 3 М (10 шт.), полотно рулонное (1 шт.)) и учебно-наглядные пособия ОС Windows 8. License 65635986 Родительская программа : OPEN 95640528ZZE1708. Подписка «Microsoft Imagine Premium». Договор №153-2016 от 19.07.2016 г. Microsoft Office Standard 2013. License 65635986 Родительская программа: OPEN 95640528ZZE1708. Электронный периодический справочник «Система Гарант». Договор №Г-214/2019 от 27.12.2018 г. Справочная правовая система КонсультантПлюс. Договор
----------	--

	№2019_ТС_ЛСВ_84 поставки и сопровождения экземпляров систем КонсультантПлюс от 09.01.2019 г. Project Expert 7 Holding Договор №0048/1П-06 от 15.05.2019 Архиватор 7-Zip (Лицензия LGPL), растровый графический редактор GIMP (Лицензия GPL), программа для работы с электронной почтой и группами новостей MozillaThunderbird (Лицензия MPL/GPL/LGPL), офисный пакет приложений LibreOffice (Лицензия LGPL), веб-браузер MozillaFirefox (Лицензия MPL/GPL/LGPL), медиапроигрыватель VLC (Лицензия GNU GPL)
Ауд. 66а	"Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации Стол преподавателя (1 шт.), столы (16 шт.), стулья (30 шт.), стул преподавателя (1 шт.), доска (1 шт.), трибуна (1 шт.)"
Ауд. 2-201	Помещение для самостоятельной работы Компьютерная техника с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации (ноутбук (2 шт.). Лабораторные установки для научных испытаний при выполнении диссертационных работ (4 шт.) ОС Windows 7, Office 2007
Ауд. 1-401	Помещение для самостоятельной работы Компьютерная техника с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации (ноутбуки, персональные компьютеры, ОС Windows 7, Office 2007) (4 шт.)
Ауд. 1-501	Помещение для самостоятельной работы Компьютерная техника с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации (ноутбуки, персональные компьютеры, ОС Windows 7, Office 2007) (4 шт.)

Научно-техническая библиотека, соответствующая действующим санитарным и противопожарным нормам, требованиям техники безопасности

## ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ В РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ

Номер изме- нения	Номер листа			Дата внесения изменения	Дата введения изменения	Всего листов в документе	Подпись ответствен- ного за внесение изменений
	изменен- ного	нового	изъятого				

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ОБУЧЕНИЯ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости осуществляется в ФГБОУ ВО Чувашский ГАУ (далее – Университет) с использованием специальных методов обучения и дидактических материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (обучающегося).

В целях освоения учебной программы дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья Университет обеспечивает:

*для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению:*

- размещение в доступных для обучающихся, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме справочной информации о расписании учебных занятий;

- присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь (в случае необходимости);

- выпуск альтернативных форматов методических материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

- наличие в библиотеке и читальном зале Университета Брайлевской компьютерной техники, электронных луп, видеоувеличителей, программ не визуального доступа к информации;

*для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху:*

- надлежащими звуковыми средствами воспроизведение информации;

- наличие мультимедийной системы;

*для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата:*

- возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, туалетные комнаты и другие помещения Университета, а также пребывание в указанных помещениях.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, в отдельных группах и удаленно с применением дистанционных технологий.

### **Перечень учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.**

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями

здоровья предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Категории студентов	Формы
С нарушением слуха	- в печатной форме - в форме электронного документа
С нарушением зрения	- в печатной форме увеличенным шрифтом - в форме электронного документа - в форме аудиофайла
С нарушением опорно-двигательного аппарата	- в печатной форме - в форме электронного документа; - в форме аудиофайла

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

**Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.**

Для студентов с ограниченными возможностями здоровья предусмотрены следующие оценочные средства:

Категории студентов	Виды оценочных средств	Формы контроля и оценки результатов обучения
С нарушением слуха	тест	преимущественно письменная проверка
С нарушением зрения	собеседование	преимущественно устная проверка (индивидуально)
С нарушением опорно-двигательного аппарата	решение дистанционных тестов, контрольные вопросы	организация контроля с помощью электронной оболочки MOODLE, письменная проверка

Студентам с ограниченными возможностями здоровья увеличивается время на подготовку ответов к зачёту, разрешается готовить ответы с использованием дистанционных образовательных технологий.

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

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их

индивидуальными особенностями. Эти средства могут быть предоставлены Университетом или могут использоваться собственные технические средства.

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

*Для лиц с нарушениями зрения:*

- в печатной форме увеличенным шрифтом;
- в форме электронного документа;
- в форме аудиофайла.

*Для лиц с нарушениями слуха:*

- в печатной форме;
- в форме электронного документа.

*Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:*

- в печатной форме;
- в форме электронного документа;
- в форме аудиофайла.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине (модулю) обеспечивается выполнение следующих дополнительных требований в зависимости от индивидуальных особенностей обучающихся:

- инструкция по порядку проведения процедуры оценивания предоставляется в доступной форме (устно, в письменной форме, устно с использованием услуг сурдопереводчика);

- доступная форма предоставления заданий оценочных средств (в печатной форме, в печатной форме увеличенным шрифтом, в форме электронного документа, задания зачитываются ассистентом, задания предоставляются с использованием сурдоперевода);

- доступная форма предоставления ответов на задания (письменно на бумаге, набор ответов на компьютере, с использованием услуг ассистента, устно). При необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю) может проводиться в несколько этапов.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

### **Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.**

Для освоения дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья предоставляются основная и дополнительная

учебная литература в виде электронного документа в фонде библиотеки и / или в электронно-библиотечных системах. А также предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература и специальные технические средства обучения коллективного и индивидуального пользования, а также услуги сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

#### **Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.**

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная работа. Под индивидуальной работой подразумевается две формы взаимодействия с преподавателем: индивидуальная учебная работа (консультации), т.е. дополнительное разъяснение учебного материала и углубленное изучение материала с теми обучающимися, которые в этом заинтересованы, и индивидуальная воспитательная работа. Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья.

#### **Наличие специальных средств обучения инвалидов и лиц с ОВЗ.**

Освоение дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения.

*Для обучающихся с нарушениями слуха* предусмотрена компьютерная техника, аудиотехника (акустический усилитель звука и колонки), видеотехника (мультимедийный проектор, телевизор), используются видеоматериалы, наушники для прослушивания, звуковое сопровождение учебной литературы в электронной библиотечной системе «Консультант студента».

*Для обучающихся с нарушениями зрения* предусмотрена возможность просмотра удаленных объектов (например, текста на доске или слайда на экране) при помощи видеоувеличителей для удаленного просмотра. В библиотеке на каждом компьютере предусмотрена возможность увеличения шрифта, предоставляется бесплатная литература на русском и иностранных языках, изданная рельефно-точечным шрифтом (по Брайлю).

*Для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата* предусмотрено использование альтернативных устройств ввода информации (операционная система Windows), такие как экранная клавиатура, с помощью которой можно вводить текст. Учебные аудитории 101/2, 101/3, 101/4, 101/5, 110, 112, 113, 114, 116, 118, 119, 121, 123, 126, 1-100, 1-104, 1-106, 1-107 имеют беспрепятственный доступ для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья. В библиотеке специально оборудованы рабочие места, соответствующим стандартам и требованиям. Обучающиеся в удаленном доступе имеют возможность воспользоваться

электронной базой данных научно-технической библиотеки Чувашского ГАУ, по необходимости получать виртуальную консультацию библиотекаря по использованию электронного контента.