

МИНОБРНАУКИ РОССИИ



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«**Российский государственный гуманитарный университет**»  
(ФГБОУ ВО «РГГУ»)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА  
Экономический факультет  
*Кафедра теоретической и прикладной экономики*

**БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ**

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

---

*38.03.01 «Экономика»*

*Код и наименование направления подготовки/специальности*

---

*Экономика бизнеса*

*Наименование направленности (профиля)/ специализации*

Уровень высшего образования: *бакалавриат*

Форма обучения: *очная, очно-заочная*

РПД адаптирована для лиц  
с ограниченными возможностями  
здоровья и инвалидов

Москва 2023

*Бизнес-планирование*

Рабочая программа дисциплины

Составитель:

*Докт. экон. наук, проф. В.А. Умнов*

УТВЕРЖДЕНО

Протокол заседания кафедры

№ 6 от 04.04.2023

## ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Пояснительная записка .....	4
<b>1.1. Цель и задачи дисциплины</b> .....	4
<b>1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций</b> .....	4
<b>1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы</b> .....	5
2. Структура дисциплины.....	5
3. Содержание дисциплины.....	6
4. Образовательные технологии .....	8
5. Оценка планируемых результатов обучения.....	9
<b>5.1 Система оценивания</b> .....	9
<b>5.2 Критерии выставления оценки по дисциплине</b> .....	10
<b>5.3 Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине</b> .....	11
6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.....	18
<b>6.1 Список источников и литературы</b> .....	18
<b>6.2 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»</b> ....	18
7. Материально-техническое обеспечение дисциплины .....	19
8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов.....	19
9. Методические материалы.....	20
<b>9.1 Планы семинарских/ практических/ лабораторных занятий</b> .....	20
<b>9.2 Методические рекомендации по подготовке письменных работ</b> .....	21
<b>9.3 Иные материалы</b> .....	22
Приложение 1. Аннотация рабочей программы дисциплины .....	23

## 1. Пояснительная записка

### 1.1. Цель и задачи дисциплины

Цель дисциплины - подготовить специалиста, обладающего знаниями в области бизнес-планирования и обладающего профессиональными компетенциями, необходимыми для работы на производственных предприятиях и в организациях различных отраслей народного хозяйства.

Задачи дисциплины:

- изучить основные теоретические подходы и методологию бизнес-планирования;
- сформировать практические навыки по составлению реальных бизнес-планов и оценке эффективности их реализации;
- обучить навыкам использования методов и инструментов бизнес-планирования для постановки целей развития предприятия.

### 1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Компетенция (код и наименование)	Индикаторы компетенций (код и наименование)	Результаты обучения
ПК-3 Способность оценивать ресурсы, необходимые для реализации решений, эффективность вариантов решений	ПК-3.2 Оценивает эффективность вариантов решений	<p>Знать: основные нормативно-правовые документы в сфере бизнес-планирования; основные методы, инструменты и закономерности в области экономических знаний, в частности по бизнес-планированию; типовые методики и нормативно-правовую базу по бизнес-планированию для расчета и обоснования социально-экономических показателей деятельности хозяйствующих субъектов; методы и инструменты формирования организационно-управленческих решений в области бизнес-планирования; основные теоретические положения и методологию сбора и анализа информации по бизнес-планированию в отечественных и зарубежных источниках.</p> <p>Уметь: находить организационно-управленческие решения по реализации бизнес-плана; осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для составления бизнес-планов в области профессиональной деятельности; осуществлять расчеты экономической эффективности мероприятий по реализации бизнес-планов на основе</p>

		<p>современных методик и экономических знаний, полученных в процессе обучения; анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию и использовать полученные сведения для составления бизнес-планов и оценки их эффективности; использовать для решения аналитических и исследовательских задач в области бизнес-планирования современные технические средства и информационные технологии.</p> <p>Владеть: методологией саморазвития, повышения своей квалификации и самоорганизации, в частности в области бизнес-планирования; современными методами использования технических средств и информационных технологий для решения аналитических и исследовательских задач в области бизнес-планирования; основами правовых и экономических знаний с целью использовать их для решения аналитических и исследовательских задач в области бизнес-планирования.</p>
--	--	---

### 1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Бизнес-планирование» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений блока дисциплин учебного плана.

Для освоения дисциплины необходимы знания, умения и владения, сформированные в ходе изучения следующих дисциплин: Микроэкономика, Макроэкономика, Менеджмент, Маркетинг, Экономика организаций.

В результате освоения дисциплины формируются знания, умения и владения, необходимые для сдачи государственного экзамена и выполнения выпускной квалификационной работы.

### 2. Структура дисциплины

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 академических часа (ов).

#### Структура дисциплины для очной формы обучения

Объем дисциплины в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

Семестр	Тип учебных занятий	Количество часов
---------	---------------------	------------------

6	Лекции	18
6	Семинары/лабораторные работы	24
Всего:		42

Объем дисциплины (модуля) в форме самостоятельной работы обучающихся составляет 66 академических часа(ов).

### Структура дисциплины для очно-заочной формы обучения

Объем дисциплины в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

Семестр	Тип учебных занятий	Количество часов
6	Лекции	12
6	Семинары/лабораторные работы	12
Всего:		24

Объем дисциплины (модуля) в форме самостоятельной работы обучающихся составляет 84 академических часа(ов).

### 3. Содержание дисциплины

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание
1.	Планирование в экономической системе предприятия	<p>Понятие планирования, общеэкономический и управленческий подход к планированию. Факторы, определяющие необходимость планирования в условиях рыночной экономики. Планирование в системе функций управления социально-экономическими процессами.</p> <p>Принципы планирования: системный, комплексный, маркетинговый, функциональный, интеграционный и др. Социальная ориентация и эффективность планирования. Классификация видов планирования: по организационному уровню, функциональной области, по степени неопределенности, временной ориентации и др.</p> <p>Содержание макроэкономического, регионального, муниципального внутрифирменного планирования, их взаимосвязь. Особенности подходов к планированию в зарубежных странах.</p>
2.	Состав и структура типовых бизнес-планов	<p>Выбор стратегии развития предприятия и ее отражение в бизнес-плане. Этапы разработки бизнес-плана и его примерная структура.</p> <p>Краткое содержание и назначение разделов бизнес-плана: возможности предприятия(резюме); характеристика продукта; анализ рынков сбыта и конкурентоспособности; план маркетинга; план производства; организационный план; финансовый план; оценка рисков и страхование; план научных исследований и разработок; правовое обеспечение</p>

		<p>деятельности.</p> <p>Методические подходы к разработке разделов бизнес-плана. Особенности разработки бизнес-планов для различных предприятий и разных видов бизнеса.</p> <p>Оформление и содержание титульного листа и резюме.</p>
3.	Раздел бизнес-плана «Анализ рынка сбыта»	<p>Направления анализа рынка сбыта. Текущая ситуация в отрасли и тенденции ее развития. Крупнейшие производители, работающие на данном рынке. Показатели, характеризующие их деятельность (объемы продаж, доходы, затраты, средства стимулирования сбыта и т.д. Ваши конкурентные преимущества по сравнению с ними. SWOT-анализ конкурентоспособности.</p> <p>Анализ потребителей продукции на данном рынке, сегментирование рынка, выбор целевого сегмента.</p> <p>Потенциальная цена и объем продаж.</p>
4.	Раздел бизнес-плана «Описание продукта (услуги)»	<p>Товар по замыслу (потребности, которые призван удовлетворять), товар в реальном исполнении (предполагаемые технико-экономические и потребительские характеристики), товар с подкреплением (упаковка, послепродажное сопровождение, сервис, гарантия и т.д.).</p> <p>Механизм установления цены, подходы к оценке объема продаж на данном сегменте рынка. Подтверждение конкурентоспособности продукта.</p> <p>Изготовление опытно-промышленного образца, краткое описание и схема технологии производства.</p>
5.	Раздел бизнес-плана «План производства»	<p>Выбор и обоснование места производства (действующее предприятие или строительство нового). Спецификация необходимого оборудования, выбор поставщиков и способа приобретения (покупка в собственность, аренда, лизинг и т.д.). Обеспечение производства материальными ресурсами, их характеристики и выбор поставщиков.</p> <p>Обоснование необходимости производственной кооперации. Описание технологической схемы производства, производственной структуры предприятия (цеха). Организация контроля качества продукции и производства, экологические требования к производству.</p> <p>Оценка капитальных и текущих затрат на организацию производства.</p>
6.	Раздел бизнес-плана «План маркетинга»	<p>Оценка рынка сбыта и обоснование доли рынка. Выбор и описание каналов распределения. Обоснование и выбор метода ценообразования. Расчет потенциальной цены.</p> <p>Выбор методов и средств стимулирования сбыта. Расчет бюджета стимулирования.</p> <p>Организация работы по формированию марки,</p>

		товарного знака и бренда. Методы вывода продукта на рынок. Методы и инструменты формирования общественного мнения о товаре и предприятии.
7.	Раздел бизнес-плана «Организационный план»	Обоснование организационно-юридических аспектов деятельности будущего объекта. При реализации бизнес-плана на действующем предприятии: организационная структура, штатное расписание, режим работы, обоснование системы оплаты труда и т.д. При расширении действующего предприятия путем введения нового подразделения (цеха): обоснование необходимости расширения, введения дополнительного штата работников и метода их привлечения, фонд оплаты труда, режим работы и т.д.
8.	Раздел бизнес-плана «Финансовый план»	Обоснование объема продаж (примерно за три года, для первого года- помесечно). Смета затрат на производство и все сметы комплексных расходов. Объем капитальных затрат и их структура. Баланс денежных доходов и поступлений. Расчеты доходов и прибыли. Точка безубыточности при разных ценах на продукцию. Источники получения средств для реализации бизнес-плана и механизм их покрытия. Выбор метода и оценка экономической эффективности реализации бизнес-плана по данному направлению развития. Общая оценка эффективности деятельности предприятия в результате реализации бизнес-плана.

#### 4. Образовательные технологии

№ п/п	Наименование раздела	Виды учебных занятий	Образовательные технологии
1.	Планирование в экономической системе предприятия	<i>Лекция 1. Семинар 1. Самостоятельная работа</i>	Лекция-визуализация Дискуссия Консультирование посредством электронной почты
2.	Состав и структура типовых бизнес-планов	<i>Лекция 2. Семинар 2. Самостоятельная работа</i>	Лекция-беседа Дискуссия Тест Консультирование посредством электронной почты
3.	Раздел бизнес-плана «Анализ рынка сбыта»	<i>Лекция 3. Семинар 3. Самостоятельная работа</i>	Лекция-визуализация Дискуссия Контрольная работа Консультирование посредством электронной почты
4.	Раздел бизнес-плана	<i>Лекция 4.</i>	Лекция с разбором конкретной ситуации



	«Описание продукта (услуги)»	<i>Семинар 4. Самостоятельная работа</i>	Дискуссия Консультирование посредством электронной почты
5.	Раздел бизнес-плана «План производства»	<i>Лекция 5. Семинар 5. Самостоятельная работа</i>	Лекция-визуализация Дискуссия Консультирование посредством электронной почты
6.	Раздел бизнес-плана «План маркетинга»	<i>Лекция 6. Семинар 6. Самостоятельная работа</i>	Лекция с разбором конкретной ситуации Дискуссия Контрольная работа Консультирование посредством электронной почты
7.	Раздел бизнес-плана «Организационный план»	<i>Лекция 7. Семинар 7. Самостоятельная работа</i>	Лекция-визуализация Дискуссия Тест Консультирование посредством электронной почты
8.	Раздел бизнес-плана «Финансовый план»	<i>Лекция 8. Семинар 8. Самостоятельная работа</i>	Лекция с разбором конкретной ситуации Дискуссия Консультирование посредством электронной почты

В период временного приостановления посещения обучающимися помещений и территории РГГУ для организации учебного процесса с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий могут быть использованы следующие образовательные технологии:

- видео-лекции;
- онлайн-лекции в режиме реального времени;
- электронные учебники, учебные пособия, научные издания в электронном виде и доступ к иным электронным образовательным ресурсам;
- системы для электронного тестирования;
- консультации с использованием телекоммуникационных средств.

## 5. Оценка планируемых результатов обучения

### 5.1 Система оценивания

Вид контроля	Сроки проведения	Критерии оценки	Количество баллов
1. Участие в дискуссии	В течение семестра	до 2 баллов	20
2. Контрольные работы	5 неделя 7 неделя	1 вопрос – 1 балл	20
3. Выполнение тестов	В течение семестра	до 5 баллов	20
4. Промежуточная аттестация (зачет)	Последнее занятие	Устно или тест	40
Итого за семестр (дисциплину)			100

Полученный совокупный результат конвертируется в традиционную шкалу оценок и в шкалу оценок Европейской системы переноса и накопления кредитов (European Credit Transfer System; далее – ECTS) в соответствии с таблицей:

100-балльная шкала	Традиционная шкала		Шкала ECTS
95 – 100	отлично	зачтено	A
83 – 94			B
68 – 82	хорошо		C
56 – 67	удовлетворительно		D
50 – 55			E
20 – 49	неудовлетворительно	не зачтено	FX
0 – 19			F

## 5.2 Критерии выставления оценки по дисциплине

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
100-83/ A,B	отлично/ зачтено	<p>Выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил теоретический и практический материал, может продемонстрировать это на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся исчерпывающе и логически стройно излагает учебный материал, умеет увязывать теорию с практикой, справляется с решением задач профессиональной направленности высокого уровня сложности, правильно обосновывает принятые решения.</p> <p>Свободно ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «высокий».</p>
82-68/ C	хорошо/ зачтено	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает теоретический и практический материал, грамотно и по существу излагает его на занятиях и в ходе промежуточной аттестации, не допуская существенных неточностей.</p> <p>Обучающийся правильно применяет теоретические положения при решении практических задач профессиональной направленности разного уровня сложности, владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Достаточно хорошо ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «хороший».</p>
67-50/ D,E	удовлетворительно/ зачтено	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает отдельные ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает определённые затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, владеет необходимыми для этого базовыми навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует достаточный уровень знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «достаточный».</p>
49-0/ F,FX	неудовлетворительно/ не зачтено	<p>Выставляется обучающемуся, если он не знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p>

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
		<p>Обучающийся испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует фрагментарные знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции на уровне «достаточный», закреплённые за дисциплиной, не сформированы.</p>

### 5.3 Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

#### Контрольные работы

Контрольная работа выполняется студентами в форме деловой игры.

Деловая игра по теме «Бизнес-планирование» дает возможность адекватно представить реальную рыночную ситуацию, которая возникает на предприятии при организации нового направления деятельности и технико-экономическом обосновании его эффективности.

*Цель деловой игры:* отработать на модельной ситуации практические навыки составления и обоснования разделов бизнес-плана для предприятий различных отраслей народного хозяйства.

Студенты группы, участвующие в игре, разбиваются на подгруппы по 2-4 человека или каждый работает самостоятельно.

*Задание на деловую игру:* выбрать конкретное реально существующее предприятие любой отрасли, работающее на определенном рынке, сформулировать для него новое направление деятельности (расширение предприятия, увеличение объема выпускаемой продукции, увеличение доли рынка, выход на новые рынки и т.д.) и для обоснования эффективности этого направления составить бизнес-план.

#### **Титульный лист:**

Поскольку работа носит учебный характер и в некоторой степени моделирует деятельность конкретного предприятия, то в верхней части титульного листа указываются все реквизиты университета, факультета, кафедры. В средней части приводится название бизнес-плана (соответствует цели его составления), указываются данные по студенту и преподавателю (научному руководителю) по принятой в РГГУ форме.

#### **Раздел 1. Резюме (вводная часть)**

В данном разделе в краткой форме освещаются основные положения (содержание разделов) предлагаемого бизнес-плана. Этот раздел составляется в конце бизнес-планирования после проработки всех разделов бизнес-плана, но приводится в начале документа. В нем необходимо:

- указать полное название предприятия, его организационно-правовую форму, юридический адрес, месторасположение ;
- цель составления бизнес-плана;
- суть предлагаемого проекта, для которого составляется бизнес-план (описание продукта, услуги, работы, технологии и т.д.);
- затраты на проект (текущие и капитальные), источники и порядок финансирования ;
- объемы продаж, прибыль, рентабельность, срок окупаемости.

#### **Раздел 2. Анализ положения дел в сфере деятельности (анализ рынка сбыта)**

Анализ положения дел в сфере деятельности предлагается проводить по двум направлениям:

- а) текущая ситуация в отрасли и тенденции ее развития. Здесь необходимо собрать информацию, обосновать ее и как можно конкретнее ответить на следующие вопросы:
- кто является крупнейшим производителем аналогичного по назначению продукта ( услуги и т.д.) в отрасли вообще и на данном рынке;
  - как обстоят дела у них с объемами продаж, доходами, рекламой (и другими используемыми средствами стимулирования сбыта), с внедрением новых разработок и технологий, с квалификацией персонала, политикой цен и т.д. ;
  - в чем ваша сила и слабость по сравнению с этими конкурентами. Для обоснования конкурентоспособности предприятия можно провести SWOT- анализ, выбрав несколько наиболее явных конкурентов и по конкретным позициям провести сравнение.
- б) потенциальные потребители вашей продукции (слуги и т.д.) на данном рынке (анализ всего рынка или некоторого его сегмента). Здесь необходимо провести маркетинговые исследования по сегментированию рынка вашего продукта и ответить на вопросы:
- кто, когда, сколько, почему будет готов купить ваш продукт (услугу и т.д.) на протяжении ближайших лет;
  - какова будет примерная цена и механизм ее установления;
  - каков будет потенциальный объем продаж за месяц, год.

### ***Раздел 3. Существо предлагаемого проекта (описание продукта (услуги и т.д.))***

В данном разделе предельно ясно и четко дается описание (подробное) продукта (услуги и т.д.), который будет предложен потенциальным покупателям и условий его производства, исходя из ответов на следующие вопросы:

- какие потребности призван удовлетворить ваш продукт (услуга);
- каковы его потребительские и технико-экономические показатели качества и особенно те, по которым потребители предпочтут его аналогичным товарам конкурентов;
- как продуман вопрос с упаковкой, ее функции;
- как планируется организация послепродажного обслуживания, если ваш продукт – техническое изделие;
- какими патентами и авторскими свидетельствами защищены особенности вашего продукта и технологии его производства;
- если ваш продукт представляет собой принципиально новое изделие, то необходимо привести его наглядное изображение : образец, фото, рисунок и т.д.;

Далее необходимо провести анализ и обоснование конкурентоспособности вашего продукта любым из известных методов.

Следует отметить, что никто в мире просто так не дает денег на строительство цеха по производству минеральной воды или открытие часовой мастерской, а также очень трудно получить деньги под идею, которая не привела еще к появлению хотя бы одного образца продукции.

### ***Раздел 4. Производственный план (план производства)***

Главная задача составления этого раздела – доказать потенциальным партнерам или инвесторам, что вы в состоянии реально производить нужное количество продукции (услуг) в нужные сроки с требуемым уровнем качества. Здесь необходимо ответить на следующие вопросы:

- где предполагается изготавливать продукцию – на действующем предприятии или вновь создаваемом;
- помещение будет вашей собственностью или будете его арендовать;
- какова производственная мощность и будет ли возможность расширения;
- какое оборудование потребуется и где и как потребуется его приобрести (купить новое, получить в аренду или по лизингу);

- какие потребуются сырье, материалы, полуфабрикаты и комплектующие, где и у кого, на каких условиях они будут закупаться;
- предполагается ли производственная кооперация и с кем и на каких условиях;
- очень полезно привести технологическую схему производственных потоков, на которой можно наглядно показать откуда и как будут поступать все виды сырья и комплектующих, в каких цеха (на участках и рабочих местах) они будут перерабатываться в конечную продукцию, как и куда эта продукция будет поставляться;
- как будет организован контроль качества и осуществляться процесс стандартизация продукции и технологических процессов;
- в чем будет заключаться техническая, технологическая и др. виды подготовки производства;
- какова величина капитальных и текущих затрат на производство и реализацию продукцию (необходимо представить смету полных капитальных затрат, смету затрат на производство и калькуляцию себестоимости);
- в связи с тем, что вновь создаваемые производства приводят к увеличению нагрузки на окружающую среду в регионе, необходимо предусмотреть и сделать расчеты затрат по утилизации отходов и ликвидации последствий этого воздействия.

### ***Раздел 5. План маркетинга***

В данном разделе определяется система мероприятий по изучению рынка сбыта и активному воздействию на потребительский спрос. Основными направлениями работы в этом разделе являются:

- оценка рынка сбыта данного продукта (услуги и т.д.);
- схема распространения продукта (каналы сбыта);
- методы и средства стимулирования сбыта;
- ценообразование;
- формирование общественного мнения и о продукте и предприятии;
- организация формирования марки и товарного знака и т.д.

Методической и методологической базой для разработки этого раздела являются учебно-методические пособия и лекционный материал по курсу «Маркетинг». Конкретное содержание каждого пункта и глубина проработки зависит от специфики: цели бизнес-плана, продукта (услуги), характера деятельности предприятия, сегмента рынка и т.д. Оно может быть определено и согласовано на консультации с преподавателем.

### ***Раздел 6. Организационный план***

В данном разделе необходимо обосновать организационно-юридические аспекты будущей деятельности. Если реализация бизнес-плана будет происходить на действующем предприятии, то необходимо привести его организационную структуру и штатное расписание сотрудников с указанием их профессий, квалификации, подразделения, заработной платы и т.д., и указать, кто из них конкретно будет выполнять работы, заложенные в бизнес-план и за какое эффективное время (баланс времени работы одного среднесписочного работника определенной категории). Если бизнес-план связан с расширением предприятия путем создания нового подразделения (цеха, отдела, лаборатории, группы и т.д.), то необходимо обосновать:

- какие именно специалисты (и другие категории), с каким опытом, квалификацией и образованием потребуются, как вы их будете привлекать (штатно, по совместительству, по договору и т.д.);
- определить эффективное время работы подразделения и работников;
- какова будет организационная структура этого подразделения (привести);
- сформировать фонд оплаты труда вновь привлекаемых работников (по категориям) и обосновать систему премирования;

## ***Раздел 7. Оценка рисков и страхование***

Задача этого раздела и его составителей заключается в том, чтобы с известной долей интуиции и умений заранее предугадать все типы рисков (конкретно и только для цели бизнес-плана), источники этих рисков и момент их возникновения, а затем разработать конкретные мероприятия по сокращению рисков и минимизации потерь, которые они могут вызвать.

Поэтому в данном разделе необходимо:

- провести анализ возможных коммерческих и некоммерческих рисков по данному проекту;
- оценить вероятность их возникновения и возможные убытки;
- указать организационные меры профилактики рисков;
- предложить программу страхования от этих рисков (какие типы страховых полисов и на какую сумму планируется приобрести).

## ***Раздел 8. Финансовый план***

Этот раздел бизнес-плана призван обобщить материалы всех предыдущих частей и представить их в стоимостном выражении. Необходимо произвести некоторые расчеты и подготовить несколько документов:

- прогноз объемов продаж (примерно на три года, для первого года – ежемесячно);
- баланс денежных расходов и поступлений (таблица доходов и затрат), который составляется на основе смет капитальных и текущих затрат, калькуляции себестоимости и после расчета прибыли;
- График (точка) достижения безубыточности. Будет весьма полезно показать несколько вариантов, соответствующих разным уровням цен на продукцию и объяснить, какой вы считаете наиболее реалистичным с учетом информации из раздела по анализу рынка сбыта;
- источники получения средств для реализации бизнес-плана и механизм их покрытия (например, сроки возврата заемных средств);
- оценка эффективности проекта (капитальных вложений) путем расчета рентабельности, коэффициента экономической эффективности и срока окупаемости. Кроме этого желательно оценить, а что даст реализация бизнес-плана по данному направлению развития предприятию в целом : показать прирост прибыли, снижение себестоимости товарной продукции по предприятию в целом, а также величину возможного экономического эффекта ( как суммарную экономию текущих и капитальных затрат).

### **Перечень вопросов для подготовки к зачету**

1. Понятие планирование и его содержание.
2. Факторы, определяющие необходимость планирования в рыночной экономике.
3. Принципы планирования.
4. Социальная ориентация и эффективность планирования.
5. Классификация видов планирования.
6. Макроэкономическое планирование и его содержание.
7. Региональное планирование и его показатели.
8. Внутрифирменное планирование и его содержание.
9. Организационные структуры планирования, их задача и функции.
10. Сущность и значение бизнес-планирования
11. Научные подходы к понятию «бизнес- план»
12. Бизнес-план (БП): его цели, функции.
13. Выбор стратегии развития предприятия и ее отражение в бизнес-плане.
14. Процесс бизнес-планирования и его этапы

15. Модель БП – ЕБРР, ее содержание
16. Модель БП – ТАСИС, ее содержание
17. Модель БП – ЮНИДО, ее содержание
18. Модель БП- КРМГ, ее содержание
19. Модель БП – BGMGroup, ее содержание
20. Содержание типового бизнес-плана.
21. Структура типового бизнес-плана
22. Виды и формы бизнес-планов
23. Методические подходы к разработке БП
24. Содержание раздела БП «Анализ рынка сбыта»
25. Анализ текущей ситуации в отрасли и его критерии
26. Анализ крупных производителей, критерии и параметры
27. SWOT-анализ конкурентоспособности предприятия(организации)
28. Анализ потребителей, критерии
29. Сегментирование рынка, выбор целевого сегмента
30. Проектирование потенциальной цены и объема продаж
31. Содержание раздела БП «Описание продукта(услуги)
32. Классификация товаров(услуг) в маркетинге
33. Товар по замыслу, подходы к разработке идеи товара
34. Товар в реальном исполнении, потребности и технико-экономические характеристики
35. Товар с подкреплением, ориентирование на нужды потребителей
36. Содержание раздела БП «План производства»
37. Выбор и обоснование места производства
38. Выбор поставщика ресурсов и способа приобретения
39. Технология производства, ее характеристика и параметры
40. Технологическая схема производства, производственная структура предприятия
41. Контроль качества, параметры качества продукта (услуги)
42. Содержание раздела БП «План маркетинга»
43. Оценка рынка сбыта, параметры
44. Выбор и описание каналов распределения
45. Обоснование метода ценообразования, расчет потенциальной цены продажи
46. Методы стимулирования сбыта, их характеристика
47. Выбор оптимального метода стимулирования сбыта
48. Бюджет стимулирования сбыта
49. Методы вывода продукта (услуги) на рынок
50. Содержание раздела БП «Организационный план»
51. Выбор организационно-правовой формы бизнеса в соответствии с целью БП
52. Содержание раздела для обоснования текущей деятельности предприятия
53. Содержание раздела при расширении предприятия
54. Содержание раздела при новом строительстве
55. Содержание раздела БП «Финансовый план»
56. Обоснование объема продаж, его структура
57. Смета затрат на производство, содержание и методы формирования
58. Расчет капитальных затрат, их структура
59. Выбор и обоснование источника финансирования реализации БП
60. Баланс денежных доходов и поступлений
61. Расчет доходов и прибыли
62. Оценка эффективности реализации БП
63. Особенности разработки бизнес-планов предприятий разной организационно-правовой формы.
64. Особенности бизнес-планов предприятий малого бизнеса.
65. Понятие и сущность экономической информации для бизнес-планирования .

66. Виды, источники и состав экономической информации.

67. Экономико-математические методы и модели, применяемые в бизнес-планировании

### Примерный вариант итогового тестирования (зачет)

1. Планирование это:

- а) функция управления;
- б) метод исследования;
- в) постановка целей и задач;
- г) контролирование и предписание будущего.

2. Макроэкономическое планирование может быть:

- а) экономическим;
- б) социальным;
- в) научно-техническим;
- г) экологическим.

3. На каком уровне управления осуществляется региональное планирование:

- а) федеральном;
- б) территориальном;
- в) муниципальном;
- г) внутрифирменном.

4. Индикативное планирование это:

- а) средство реализации социально-экономической политики государства;
- б) форма макроэкономического планирования;
- в) основной метод планирования в рыночной экономике.

5. Какой вид планирования ориентирован на будущие изменения:

- а) реактивное;
- б) инактивное;
- в) преактивное;
- г) интерактивное.

6. "Долгосрочное планирование" и "стратегическое планирование"- синонимы?

- а) да
- б) нет

7. "Краткосрочное планирование" и "текущее планирование" - синонимы?

- а) да
- б) нет

8. Бизнес-план это:

- а) план развития предприятия;
- б) план расширения бизнеса;
- в) текущий план;
- г) стратегический план.

9. Бизнес-планирование относится к :

- а) технико-экономическому планированию;
- б) оперативно-производственному планированию;
- в) то и другое.



10. Программно-целевой метод планирования используется на:

- а) государственном уровне планирования;
- б) отраслевом уровне планирования;
- в) региональном уровне планирования;
- г) межотраслевом уровне планирования;
- д) муниципальном уровне планирования;
- е) уровне предприятия.

11. Выделите элементы внешней среды предприятия (организации):

- а) потребители;
- б) работники предприятия;
- в) поставщики ресурсов;
- г) конкуренты;
- д) государственные структуры;
- е) СМИ;
- ж) органы местного самоуправления.

12. Видение это:

- а) конечная цель;
- б) философия бизнеса;
- в) идеальная картина будущего.

13. Стратегия это:

- а) концепция развития;
- б) план будущего развития;
- в) совокупность главных целей;
- г) направление деятельности предприятия.

14. Какие показатели содержат план производства и реализации продукции:

- а) товарная продукция;
- б) готовая продукция;
- в) услуги;
- г) валовая продукция;
- д) валовый оборот;
- е) стоимость продукции;
- ж) валовый выпуск;
- з) реализованная продукция.

15. Какие системы планирования относятся к "выталкивающим":

- а) "точно в срок";
- б) канбан;
- в) Toyota;
- г) ОРТ.

16. Производственная мощность это:

- а) максимально возможный выпуск продукции при оптимальном использовании всех ресурсов;
- б) годовой объем производства продукции;
- в) фактически выпущенное количество продукции в год.

17. Эффективный фонд рабочего времени это:

- а) количество дней работы среднесписочного рабочего в год;

- б) количество дней работы предприятия в год;  
в) количество часов работы оборудования в год.

18. Какой метод измерения и планирования производительности труда является наиболее перспективным:

- а) стоимостной;  
б) натуральный;  
в) трудовой;  
г) комбинированный.

## 6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

### 6.1 Список источников и литературы

#### Источники

##### Основные

Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: официальный текст по состоянию на 4 окт. 2010г. – (Российское федеральное законодательство). - М. : Юрайт-Издат, 2003. - 461 с. [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)

Закон РФ «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 (с изменениями от 02.06.1993г., 09.01.1996 г., 17.12.1999г., 30.12.2001г., 22.08.2004г., 02.11.2004 г., 21.12.2004г.). [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)

Федеральный закон Российской Федерации «О коммерческой тайне» № 98-ФЗ от 29.07.2004 г. Официальный текст по состоянию на 24 июля 2007 г. [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)

Федеральный закон Российской Федерации «О рекламе» от 13.03.2006 N38-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.02.2006) (действующая редакция). [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)

##### Дополнительные

Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности». - М. : ИНФРА-М, 2005. – 17 с. [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)

Федеральный закон Российской Федерации «О государственной регистрации юридических лиц». - М. : ИНФРА-М, 2005. - 17 с. [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)

Кодекс Российской Федерации «Об административных правонарушениях». Официальный текст. - М. : НОРМА, 2002. - 288 с. [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)

#### Литература

##### Основная

Бизнес-планирование : учеб. пособие / В.А. Морозкин, В.П. Буров. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : ИНФРА-М, 2018. - 288 с. <http://znanium.com/go.php?id=945177>

Лапуста М.Г. Предпринимательство : учебник / М.Г. Лапуста. - Изд. испр. - М. : ИНФРА-М, 2020. - 384 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=1063380>

##### Дополнительная

Волков А.С., Марченко А.А. Бизнес-планирование: Учеб. пособие. - М.: РИОР: ИНФРА-М, 2016. - 81 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=534877>

### 6.2 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Экономика и жизнь [Электронный ресурс]. URL: <https://www.eg-online.ru>

Экономическая экспертная группа [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eeg.ru>

Аналитическая лаборатория «Веди» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vedi.ru>

Корпоративный менеджмент: финансы, бизнес-планы, управление компаний

[Электронный ресурс]. URL: <https://www.cfin.ru>

## **7. Материально-техническое обеспечение дисциплины**

Лекционный материал для студентов содержит статистические данные, а также сравнительные характеристики изменения динамики экономических показателей.

Для проведения аудиторных занятий по дисциплине необходима аудитория, оснащенная ПК и мультимедиа-проектором.

Для решения кейсов необходимо оснащение рабочих мест студентов персональными компьютерами из расчета не менее одного на двоих студентов.

Состав программного обеспечения:

При проведении занятий без специального ПО

1. Windows
2. Microsoft Office

## **8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов**

В ходе реализации дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

- для слепых и слабовидящих: лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением; письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или могут быть заменены устным ответом; обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс; для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств; письменные задания оформляются увеличенным шрифтом; экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

- для глухих и слабослышащих: лекции оформляются в виде электронного документа, либо предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования; письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме; экзамен и зачёт проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением; письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением; экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены университетом, или могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

- для слепых и слабовидящих: в печатной форме увеличенным шрифтом, в форме электронного документа, в форме аудиофайла.
- для глухих и слабослышащих: в печатной форме, в форме электронного документа.
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в печатной форме, в форме электронного документа, в форме аудиофайла.

Учебные аудитории для всех видов контактной и самостоятельной работы, научная библиотека и иные помещения для обучения оснащены специальным оборудованием и учебными местами с техническими средствами обучения:

- для слепых и слабовидящих: устройством для сканирования и чтения с камерой SARA SE; дисплеем Брайля PAC Mate 20; принтером Брайля EmBraille ViewPlus;
- для глухих и слабослышащих: автоматизированным рабочим местом для людей с нарушением слуха и слабослышащих; акустический усилитель и колонки;
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата: передвижными, регулируемые эргономическими партами СИ-1; компьютерной техникой со специальным программным обеспечением.

## **9. Методические материалы**

### **9.1 Планы семинарских/ практических/ лабораторных занятий**

#### ***Тема 1. Планирование в экономической системе предприятия***

Цель занятия: Рассмотреть понятие, сущность, виды планирования на предприятии; показать место планирования как главной функции управления.

Вопросы для обсуждения:

1. Понятие планирования, принципы, уровни, виды планирования
2. Содержание макроэкономического, регионального, муниципального, внутрифирменного планирования.

***Тема 2.*** Состав и структура типовых бизнес-планов .

Цель занятия: Изучить методики составления бизнес-планов; рассмотреть подробно методику ЮНИДО; ознакомиться с содержанием разделов бизнес- плана.

Вопросы для обсуждения:

1. Методика ЮНИДО: состав и структура разделов бизнес-плана
2. Краткое содержание разделов бизнес-плана

#### ***Тема 3. Раздел бизнес-плана «Анализ рынка сбыта»***

Цель занятия: Изучить методику анализа рынка сбыта; рассмотреть сегментирование потребителей и методику выбора целевого сегмента; изучить методику анализа конкурентных преимуществ производителя.

Вопросы для обсуждения:

1. Содержание раздела: направления анализа рынка сбыта; анализ потребителей
2. Текущая ситуация в отрасли и анализ основных производителей данного товара
3. SWOT-анализ конкурентоспособности
4. Сегментирование рынка потребителей, потенциальная цена товара и объем продаж

#### ***Тема 4. Раздел бизнес-плана «Описание продукта (услуги)» .***

Цель занятия: изучить методику маркетингового анализа проектируемого продукта (товара);

рассмотреть факторы и показатели конкурентоспособности товара.

Вопросы для обсуждения:

1. Понятие и содержание : товар по замыслу, товар в реальном исполнении, товар с подкреплением
2. Конкурентоспособность товара, формирование потребительских характеристик

#### ***Тема 5. Раздел бизнес-плана «План производства»***

1. Цель занятия: рассмотреть содержание плана производства; изучить основные показатели плана производства; рассмотреть методику формирования текущих и капитальных затрат

Вопросы для обсуждения:

- 1.Содержание понятий «производство товара», «производство услуги», «технология производства»
- 2.Формирование затрат на производство и их отражение в бизнес-плане

#### ***Тема 6. Раздел бизнес-плана «План маркетинга»***

Цель занятия: Изучить методику сегментирования рынка потребителей; рассмотреть виды и схемы каналов распределения; изучить содержание маркетинг-микс.

Вопросы для обсуждения:

- 1.Определение объема целевого сегмента рынка
- 2.Выбор и обоснование каналов распределения
- 3.Выбор и обоснование средств стимулирования сбыта

#### ***Тема 7. Раздел бизнес-плана «Организационный план»***

Цель занятия: Изучить функцию менеджмента – организация; рассмотреть организационные структуры управления.

Вопросы для обсуждения:

- 1.Содержание организационного плана для действующего предприятия (организации)
- 2.Содержание организационного плана для расширяющегося предприятия (организации)

#### ***Тема 8. Раздел бизнес-плана «Финансовый план»***

Цель занятия: рассмотреть методику формирования смет текущих затрат; рассмотреть методику формирования капитальных затрат; изучить содержание баланса денежных доходов и поступлений

Вопросы для обсуждения:

- 1.Формирование смет текущих затрат
- 2.Формирование капитальных затрат для реализации цели бизнес- плана
- 3.Баланс денежных доходов и поступлений
- 4.Обоснование источников инвестиций для реализации цели бизнес- плана

### **9.2 Методические рекомендации по подготовке письменных работ**

Рекомендации по подготовке докладов:

Доклад делается на выбранную с преподавателем (или согласованную с ним) тему. Если материал на предложенную тему (в точности) не найден - делается синтез из нескольких источников (в соответствии с ключевыми словами в теме). Дата доклада выбирается с преподавателем. Настоятельно не рекомендуется менять ее самостоятельно или быть не готовым к назначенному сроку. Время доклада 5-7 минут. Материал должен быть рассказан, а не прочитан. Необходимо сделать свои выводы. Быть готовым ответить на вопросы. Творческий подход поощряется

Эссе выполняются самостоятельно на основе изучения материала по выбранной с преподавателем теме. Объем эссе – 2-3 страницы печатного текста.

### **9.3 Иные материалы**

#### **Темы докладов**

1. История бизнес-планирования
2. Бизнес-планирование в различных странах
3. Правовые основы бизнес-планирования
4. Подходы к поиску идеи для бизнеса
5. Бизнес-план развития предприятия (организации)
6. Особенности бизнес-планирования в условиях кризиса компании
7. Бизнес-планирование для получения субсидий
8. Применение PEST-анализа в бизнес-планировании
9. ПриМ-анализ в бизнес-планировании
10. SWOT-анализ в бизнес-планировании
11. Оценка рисков в бизнес-планировании
12. Особенности бизнес-плана инновационного проекта
13. Методы финансирования инвестиционных проектов
14. Социально-экономическая эффективность бизнес-проекта
15. Анализ жизненного цикла товара в бизнес-плане

## АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Бизнес-планирование» является частью блока дисциплин учебного плана. Дисциплина реализуется на экономическом факультете ИЭУП РГГУ кафедрой теоретической и прикладной экономики.

Цель дисциплины: подготовить специалиста, обладающего знаниями в области бизнес-планирования и обладающего профессиональными компетенциями, необходимыми для работы на производственных предприятиях и в организациях различных отраслей народного хозяйства.

Задачи дисциплины:

- изучить основные теоретические подходы и методологию бизнес-планирования;
- сформировать практические навыки по составлению реальных бизнес-планов и оценке эффективности их реализации;
- обучить навыкам использования методов и инструментов бизнес-планирования для постановки целей развития предприятия.

Дисциплина "Бизнес-планирование" направлена на формирование следующих компетенций выпускника:

ПК-3 Способность оценивать ресурсы, необходимые для реализации решений, эффективность вариантов решений

ПК-3.2 Оценивает эффективность вариантов решений

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- основные нормативно-правовые документы в сфере бизнес-планирования;
- основные методы, инструменты и закономерности в области экономических знаний, в частности по бизнес-планированию;
- типовые методики и нормативно-правовую базу по бизнес-планированию для расчета и обоснования социально-экономических показателей деятельности хозяйствующих субъектов;
- методы и инструменты формирования организационно-управленческих решений в области бизнес-планирования;
- основные теоретические положения и методологию сбора и анализа информации по бизнес-планированию в отечественных и зарубежных источниках;

Уметь:

- находить организационно-управленческие решения по реализации бизнес- плана;
- осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для составления бизнес- планов в области профессиональной деятельности;
- осуществлять расчеты экономической эффективности мероприятий по реализации бизнес-планов на основе современных методик и экономических знаний, полученных в процессе обучения;
- анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию и использовать полученные сведения для составления бизнес- планов и оценки их эффективности;
- использовать для решения аналитических и исследовательских задач в области бизнес-планирования современные технические средства и информационные технологии;

Владеть:

- методологией саморазвития, повышения своей квалификации и самоорганизации, в частности в области бизнес-планирования;
- современными методами использования технических средств и информационных технологий для решения аналитических и исследовательских задач в области бизнес-планирования;

- основами правовых и экономических знаний с целью использовать их для решения аналитических и исследовательских задач в области бизнес-планирования.

Рабочей программой дисциплины предусмотрены следующие виды контроля:

- текущий контроль успеваемости в форме устного и письменного опроса, выполнения тестов, проблемных и контрольных заданий;

- промежуточная аттестация в форме зачета.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 2 зачетные единицы.