МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова

Кафедра управления и предпринимательства

УТВЕРЖДАЮ
Декан экономического факультета
_____ Д.Ю. Брюханов
(подпись)
«18» мая 2022 г.

Рабочая программа дисциплины
«Бизнес-планирование»

Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Профиль «Управление проектами»

Форма обучения
Очная

Программа одобрена
на заседании кафедры
от «11» мая 2022 г., протокол №8

Программа одобрена НМК
экономического факультета
протокол №5 от «11» мая 2022 г.

Ярославль
2022

1. Цели освоения дисциплины

- приобретение знаний в области в области экономического обоснования бизнес-идеи,
- изучение базовых основ бизнес-планирования,
- освоение методов формирования отдельных разделов бизнес-планов,
- изучение методов экономической оценки результатов планирования и рисков бизнес-идеи.

2. Место дисциплины в структуре ОП Бакалавриата

Дисциплина «Бизнес-планирование» относится к вариативной части Блока 1. Она основывается на знаниях полученных студентами при изучении дисциплины «Маркетинг», «Операционный менеджмент», «Управление стоимостью и финансированием проекта», «Финансовый менеджмент», «Налоги и налогообложение». Освоение указанных курсов, с одной стороны, подготавливает слушателей к восприятию дисциплины «Бизнес-планирование», а с другой стороны, дополняет знания, навыки и умения, полученные ими в процессе их изучения, позволяя студентам выстраивать целостную систему экономических знаний.

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения ОП Бакалавриата

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих элементов компетенций в соответствии с ФГОС ВО, ОП ВО и приобретения следующих знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности:

Формируемая компетенция (код и формулировка)	**Индикатор достижения компетенции (код и формулировка)**	**Перечень планируемых результатов обучения**
Общепрофессиональные компетенции		
ОПК-4 Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	**ОПК-4.2**. Разрабатывает бизнес-планы проектов и новых направлений деятельности.	**Знать:** - Базовые принципы и цели долгосрочного и краткосрочного финансового планирования **Уметь:** - Использовать методы и инструменты бизнес-планирования. **Владеть:** - навыками формирования финансовых планов организации.

	ОПК-4.3. Проводит комплексную оценку эффективности разработанных бизнес-планов новых направлений деятельности.	**Знать:** - Принципы экономической оценки проектов. **Уметь:** - Использовать методы оценки экономической эффективности и рисков проектов. **Владеть:** - навыками экономической оценки проектов и выявления резервов повышения их эффективности.

4. Объем, структура и содержание дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 5 зачетных единиц, 180 часов.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 6 зачетных единиц, 216 часов.

№ п/п	Темы (разделы) дисциплины, их содержание	Семестр	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу студентов, и их трудоемкость (в академических часах)						Формы текущего контроля успеваемости Форма промежуточной аттестации (по семестрам) Формы ЭО и ДОТ (при наличии)
			Контактная работа					самостоятельная работа	
			лекции	практические	лабораторные	консультации	аттестационные испытания		
1	Сущность, функции и задачи бизнес-планирования	7	2	-		1		0,5	Собеседование по теме
2	Основные требования к составлению и структура бизнес-плана	7	2	6		0,5		0,5	Собеседование по теме
3.	Этап рыночного обоснования проекта и разработки стратегических маркетинговых планов.	7	6	6		0,5		1	Ситуационные задачи
4.	Организационный и инвестиционный планы	7	2	4		0,5		1	Собеседование
5.	Производственный	7	4	4		0,5		3	Расчетно-аналитиче-

№ п/п	Темы (разделы) дисциплины, их содержание	Семестр	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу студентов, и их трудоемкость (в академических часах)						Формы текущего контроля успеваемости Форма промежуточной аттестации (по семестрам) Формы ЭО и ДОТ (при наличии)
			Контактная работа					самостоятельная работа	
			лекции	практические	лабораторные	консультации	аттестационные испытания		
	раздел бизнес-плана								ское задание
	в том числе с ЭО и ДОТ							3	Материалы в LMS Moodle: - Разработка производственного раздела учебного бизнес-плана
6.	Финансовое обоснование проекта	7	8	2		1		2	Расчетно-аналитическое задание
								2	Материалы в LMS Moodle: - Разработка финансового раздела учебного бизнес-плана
7.	Оценка уровня и способы сглаживания рисков проекта	7	4	4		1		2	Ситуационные задачи
						10		101	Курсовая работа
						2	0,5	33,5	Экзамен
	Всего	**216**	**28**	**26**		**17**	**0,5**	**144,5**	
	в том числе с ЭО и ДОТ							**5**	

Содержание разделов дисциплины:

Тема 1. Сущность, функции и задачи бизнес-планирования. Сущность и особенности бизнес-планирования. Связь и отличия бизнес-планов от стратегических планов организации. Функции бизнес-планирования. Цели бизнес-планирования. Бизнес-план проекта в системе его управления. Основные подходы к разработке бизнес-планов.

Тема 2. **Основные требования к составлению и разделы бизнес-плана.** Основные требования к составлению бизнес-плана. Пользователи бизнес-плана. Разделы бизнес-плана. Их содержание и взаимосвязь. Обоснование возможностей организации для реализации проекта.

Тема 3. Этап рыночного обоснования проекта и разработки стратегических маркетинговых планов.

Анализ макрорынка. Оценка емкости рынка товара. (услуги). Сегментация рынка и выделение целевого сегмента Оценка конкурентных возможностей и конкурентов. Разработка плана маркетинга. Прогноз продаж. Планирование маркетинговых затрат.

Тема 4. Организационный и инвестиционный планы. Разработка календарного плана. Обоснование оргструктуры управления организацией. Потребность в персонале. Выбор органи-

зационно-правовой формы и формы налогообложения. Обоснование единовременных затрат проекта. Их состав.

Тема 5. Производственный план проекта. Подходы к формированию доходной части проекта. Планирование объемов продаж и производства продукта. Состав текущих затрат и их разделение на переменную и постоянную часть.

Тема 6. Финансовое обоснование проекта .Оценка безубыточности проектов. Определение порога рентабельности и уровня операционного риска

Общие подходы к выбору ставки доходности. Расчеты цены собственного и заемного капитала. Выбор модели расчета цены собственного капитала. Средневзвешенная цена капитала как ставка доходности проекта. Оценка экономической эффективности и финансовой реализуемости проектов.

Тема 7. Оценка уровня и способы сглаживания рисков проекта. Понятие рисков проекта. Этапы процесса управления рисками. Метод анализа чувствительности. Особенности сценарного методы оценки. Метод дерева целей. Экспертные методы и определение платы за риск проекта.

5. Образовательные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

В процессе обучения используются следующие образовательные технологии:

Практическое занятие – занятие, посвященное практической отработке у студентов умений и навыков применения базовых знаний по вопросам управления финансами организаций в сфере управления оборотным капиталом, формирования структуры капитала, распределения и максимизации прибыли, связи инвестиционных решений с финансовыми характеристиками компаний..

На практических занятиях студенты решают поставленные перед ними задачи под руководством (контролем) преподавателя. Обсуждение процесса решения задачи и оценка правильности полученного результат (постановки задачи, выбора метода ее решения, проверка полученного результата и т.д.) в ходе практического занятия производится коллективно студентами под руководством преподавателя.

Консультации – групповые занятия, являющиеся одной из форм контроля самостоятельной работы студентов. На консультациях по просьбе студентов рассматриваются наиболее сложные моменты в решении задач, которые возникают у них в процессе самостоятельной работы, обсуждаются результаты решения заданий, выполненных студентами самостоятельно.

6. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень лицензионного программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

В процессе осуществления образовательного процесса используются:

– для формирования текстов материалов для промежуточной и текущей аттестации – программы Microsoft Office;

– для поиска учебной литературы библиотеки ЯрГУ – Автоматизированная библиотечная информационная система "БУКИ-NEXT" (АБИС "Буки-Next").

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

а) основная литература

1. Бизнес-планирование: учебное пособие. 4-е изд., перераб. и доп./ Редакторы: Черняк В.З., Чараев Г.Г. - Москва: Юнити-Дана, 2015.- 591 с.
https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=114751

2.Сергеев, А. А. Бизнес-планирование : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А. А. Сергеев. — 3-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 463 с. https://biblio-online.ru/viewer/D7466BA3-B2C1-49F1-A271-04022BB90134/biznes-planirovanie#page/.

3. Патрушева Е.Г. Бизнес-планирование: рекомендации по подготовке курсовой работы (для студентов бакалавриата по направлению под-готовки «Менеджмент») / Е. Г. Патрушева ; Яросл. гос. ун-т им. П. Г. Демидова. — Ярославль : ЯрГУ, 2021. — 44 с.

б) дополнительная лмиература:

3. Афонасова, М.А. Бизнес-планирование : учебное пособие / М.А. Афонасова ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Томский Государственный Университет Систем Управления и Радиоэлектроники (ТУСУР). - Томск : Эль Контент, 2015. - 108 с. - Библиогр.: с. 102-103. - ISBN 978-5-4332-0241-2 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480575

4. Дубровин, И.А. Бизнес-планирование на предприятии : учебник / И.А. Дубровин. - 2-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 432 с. : ил. - (Учебные издания для бакалавров). - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-02658-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=453878

2. Ковалев В.В. Ковалев Вит.В. Финансовый менеджмент: конспект лекций с задачами и тестами. 2 изд.-М.: Проспект, 2018, 559 с. http://ebs.prospekt.org

3.Журнал «Финансовый менеджмент». Журнал выходит 6 раз в год. http://www.finman.ru/

4.**Журнал «Финансовый директор».** Ежемесячный практический журнал для финансовых директоров компаний. https://fd.ru/

в) электронные ресурсы

1. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека online» (www.biblioclub.ru) - электронная библиотека, обеспечивающая доступ к наиболее востребованным материалам-первоисточникам, учебной, научной и художественной литературе ведущих издательств (*регистрация в электронной библиотеке – только в сети университета. После регистрации работа с системой возможна с любой точки доступа в Internet.).

2. Научная электронная библиотека (НЭБ) (http://elibrary.ru) – это крупнейший российский информационный портал, содержащий рефераты и полные тексты более 12 млн. научных статей и публикаций.

3. Электронный архив ЯрГУ (http://elar.uniyar.ac.ru/jspui/community-list) представляет собой коллекцию полнотекстовых электронных публикаций в области научных исследований. База данных предназначена для использования в учебных и научных целях, облегчая доступ к информации о научных работах и их содержанию.

4. Электронная библиотека учебных материалов ЯрГУ (http://www.lib.uniyar.ac.ru/opac/bk_cat_find.php) содержит более 2500 полных текстов учебных и учебно-методических материалов по основным изучаемым дисциплинам, изданных в университете.

5. ЭБС ПРОСПЕКТ содержит полные тексты учебных и учебно-методических материалов. http://ebs.prospekt.org

8. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Аудитории, оборудованные для проведения лекций, практических занятий и консультаций, фонд библиотеки, компьютерная техника.

8. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Аудитории, оборудованные для проведения лекций, практических занятий и консультаций, фонд библиотеки, компьютерная техника.

Автор:
Профессор кафедры управления и предпринимательства, д.э.н. _____Патрушева Е.Г.

Приложение №1 к рабочей программе дисциплины
« Бизнес-планирование»

Фонд оценочных средств
для проведения текущей и промежуточной аттестации студентов
по дисциплине

1. Типовые контрольные задания или иные материалы,

необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Тема 1. Сущность, функции и задачи бизнес-планирования.

Вопросы для собеседования

1. Раскрыть сущность бизнес-планирования.
2. Каковы цели бизнес-планирования?
3. Каковы функции бизнес-планирования?
4. Определить взаимосвязь и различия бизнес-планирования со стратегическим планированием организации.
5. Каковы требования к бизнес-планам со стороны основных групп пользователей?

Тема 2. **Основные требования к составлению и разделы бизнес-плана.**

Вопросы для собеседования

1. Основные требования к составлению бизнес-плана.
2. Раскрыть основное содержание раздела плана «обоснования возможности организации реализации данного проекта»
3. Основное содержание и состав маркетингового плана. Его результаты.
4. Организационный план: содержание и выводы.
5. Этапы формирования производственного плана.
6. Инвестиционный план проекта: состав единовременных затрат.

Тема 3. Этап рыночного обоснования проекта и разработки стратегических маркетинговых планов.

Ситуационные задания (Рабочая тетрадь по дисциплине). Примеры заданий.

Задание 1. В качестве целевого рынка нового продукта предприятие рассматривает потребителей, проживающих в географическом районе Х, в возрастном диапазоне от 20 до 35 лет, со средним уровнем доходов. На основе статистических данных численность проживающих в районе Х составила 30 тыс.чел., доля населения в возрасте от 20 до 35лет составляет 20%, населения со средним уровнем доходов 30% в общей численности. Средняя частота покупок предлагаемого продукта – 2 единицы в год.

Сформировать прогноз продаж предлагаемого продукта в натуральном и стоимостном виде.

1. Известно, что конкуренты, работающие на данном целевом сегменте, занимают, соответственно

Конкуренты	**Доля рынка, %**
Конкурент 1	0,2
Конкурент 2	0,15
Конкурент 3	0,25

2. Емкость рынка данного продукта составляет: 30 *0,3*0,2*2 = 3,6 тыс.покупок в год

3. Для прогнозирования доли нового продукта на рынка следует выполнить сравнительную оценку уровня конкурентоспособности конкурирующих продуктов.

При изучении продуктов конкурентов экспертами проведена оценка уровня каждой характеристики продукта в баллах (10-балльная система оценки). На основе изучения мнений потребителей установлена значимость характеристик.

Таблица 1- Сравнительная оценка конкурентоспособности предлагаемого продукта

Продукты конку-	Оценка параметров, баллов

рентов	Количество потребляемой элек-троэнергии	Разнообразие функций	Дизайн	Срок служ-бы	Безопасность	Мощность
Продукт конку-рента 1	8	7	9	8	10	8
Продукт конку-рента 2	7	5	10	9	6	8
Продукт конку-рента 3	10	6	8	10	7	9
Новое предложе-ние	9	10	7	7	9	10
Коэффициент ве-сомости	0,3	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1

Тема 5. Производственный план проекта. Тема 6. Финансовое обоснование проекта.

По темам 5-6 студенты осуществляют разработку разделов учебного бизнес-плана диверсификации ООО «ЯЦКиН».

1. Общая характеристика и основные показатели деятельности ООО «ЯЦКиН».

ООО «ЯЦКиН» (согласно устава -сокращенное наименование общества) осуществляет свою деятельность на рынке г. Ярославля с 2010 года и по своей организационно-правовой форме является обществом с ограниченной ответственностью.

Общество имеет расчетный счет в банке, круглую печать и действует на основе самофинансирования и самоокупаемости.

Основной вид деятельности ООО «ЯЦКиН» - услуги. В перечень услуг, предоставляемых организацией входят:

- услуги по предоставлению физическим лицам кредитов на автотранспорт, ипотечных, потребительских кредитов через банки-партнеры города Ярославля;
- услуги по рефинансированию ипотечных кредитов;
- услуги по предоставлению кредитов юридическим лицам;
- подбор объектов недвижимости «под ипотеку»;
- подбор автотранспорта и спец техники под авто кредиты;
- страхование автотранспорта, недвижимости, жизни, здоровья;
- изготовление печатей, штампов;
- юридическая помощь автовладельцам;
- юридическая помощь семьям по программе «молодая семья»;
- представительство в судебных инстанциях.

На сегодняшний день в обществе работают 26 человек. Все сотрудники являются высококвалифицированными специалистами, имеют опыт работы в банковской, страховой, оценочной сфере, хорошо ориентируются в области права, имеют практику судебных тяжб. Постоянное обучение, повышение квалификации, обширная практика позволяют организации оказывать услуги на высочайшем уровне.

Партнерами общества являются:

- страховые компании (Росгосстрах, Согласие, МСК, Югория и др.);
- банки (Сбербанк, Росбанк, ВТБ24, Возрождение, Газпромбанк и пр.);
- оценочные компании города;
- автосалоны города Ярославля и Москвы.

ООО «ЯЦКиН» работает на рынке жесточайшей конкуренции. Постоянно появляются новые фирмы, оказывающие услуги, аналогичные деятельности фирмы. Посреднические услуги в сфере кредитования теряют свою актуальность в связи с

появлением огромного количества банков, дополнительных офисов. Страховые и оценочные компании так же, как банки, развиваются и заполоняют рынок.

На сегодняшний день конкурентами общества являются не только вновь открывающиеся фирмы, которые, чаще всего, состоят из нескольких неквалифицированных сотрудников, но и сами банки и страховые компании.

К более серьезным, занимающим стабильные позиции на ранке брокерских услуг конкурентам можно отнести:

- Фосборн Хоум
- Кредитная линия
- Иоптечный брокер «Ярослав Мудрый»
- ЯрБрокер

Из-за высокой конкуренции общество постоянно развивается, открывает новые направления деятельности- диверсифицируется.

Сегодняшнее положение организации можно охарактеризовать, как нестабильное. Общество находится на этапе жизненного спада — количество клиентов с каждым годом убавляется, общество испытывает финансовые трудности. Обществу необходимо обновление, дополнительная ниша на рынке, для упрочнения своего положения.

Основываясь на 7-ми летнем опыте работы в посреднической сфере и проанализировав работу организации, которая диверсифицировалась за этот срок 4 раза, а так же, охарактеризовав рынок брокерских услуг, как «умирающий» - руководство фирмы приняло решение о диверсификации в другую отрасль. Что подтверждает то, что ООО «ЯЦКиН» на сегодняшний день находится на таком этапе жизненного цикла, который можно охарактеризовать, как - «Давай-Давай». Организации в этот период характерны:

- уверенность
- рвение
- высокий уровень энергии
- поиск новых проектов.

Рассмотрев множество возможных, новых проектов, оценив ситуацию на рынке города Ярославля были сделаны следующие выводы:

1. На рынке города повышается количество первичного жилья.
2. Малоэтажное и частное строительство с каждым годом растет.
3. Разрабатываются (межуются) все большее количество земельных участков.
4. Население стремится на постоянное место жительства в пригород.
5. Складывается дефицит качественных отделочных материалов.
6. Складывается дефицит в качественной рабочей силе.

Имея налаженные связи со строительно- отделочными организациями, фирма принимает решение о поиске ниши в аналогичной сфере.

При рассмотрении и оценке предложенных проектов, руководство приняло решение о внедрении проекта - **«Инновационная фотопечать на керамической плитке».**

1. Суть проекта заключается в изготовлении износоустойчивой, долговечной и эстетичной керамической фотоплитки, путем нанесения различных изображений на готовую керамическую поверхность с использованием специальной фотобумаги, закрепительных составов, технологий обжига.

1. Миссия - производить высококачественный, современный, престижный продукт, востребованный на рынке отделочных материалов г. Ярославля и области, а так же стать оптовым поставщиком данного продукта в Московском регионе.

2. Продукция. Керамическая фотоплитка должна отвечать стандартам европейских производителей, иметь износоустойчивость к истиранию, и выцветанию. Сегмент рынка по данной продукции доступен для ООО «ЯЦКиН» т.к. в данный момент такого продукта на рынке г. Ярославля еще не представлено, и, в основном, рынок керамической плитки эстетически однообразен.

Объем продаж данного продукта в будущих периодах может возрасти, т.к. рынок имеет потребность в данном продукте и за последнее десятилетие объем индивидуального жилищного строительства в России вырос и составляет более 40% .

3. Клиенты и рынок - частные лица, организации, оптовые организации г. Москвы, розничные продажи в г. Ярославле и области, и оптовая продажа в Москву и московский регион.

4. Конкуренция — организации, работающие в Москве и московском регионе,- предпримут наиболее эффективный шаг в борьбе за рынок – это снижение цены. Но преимуществом будет прежде всего:

- более дешевая рабочая сила в связи с отдаленностью от столицы
- налаженные связи с крупным оптовым московским покупателем (обсуждается контракт на 3 года)

-для создания собственного производства необходимы существенные инвестиции и, следовательно, не каждый из наших конкурентов решится осуществить соответствующие вложения.

5. Ресурсы. ООО «ЯЦКиН» имеет необходимые инвестиции для создания собственного производства керамической фотоплитки.

6. Деловой "портфель". Производство фотоплитки - это начало производственной деятельности ООО «ЯЦКиН». При негативном сценарии развития данного плана, производство может быть продано или переналажено под производство сувенирной продукции, фотопечати на стекле, полиграфической продукции

Описание продукции.

Эксклюзивная керамическая фотоплитка изготавливаются на керамической основе, не имеющей глянцевого покрытия, неровностей и выработки, специального размера. Может являться носителем любого изображения, необходимого заказчику. Площадь изображения ограничивается качеством (разрешением) оборудования, подготавливающего изображение к печати и нанесению на материал. После нанесения изображения на поверхность плитки, она обрабатывается специальным, запатентованным составом, обжигается в печи. Срок службы такой плитки, достигает 50 лет. Специальный состав гарантирует ее износостойкость, устойчивость к выцветанию.

Предполагаемое использование данного продукта-это ванные комнаты, кухни квартир, жилых домов, помещения бассейнов, бань, спа-салонов. Так же данную плитку используют в отделке офисов, крупных торговых центров и домах отдыха.

Для выполнения этого проекта, требующего инвестиций необходимо разработать бизнес -план.

Временной горизонт проекта – 3 года, с 2022 по 2024 гг., 1 кв. 2022 г. – подготовка производства (инвестиционная фаза), далее – производство (эксплуатационная фаза).

Для подготовки продаж плитки требуются маркетинговые мероприятия следующего характера:

- проведение маркетингового исследования 30 тыс.руб.
- создание образцов продукции для дилеров 25 тыс.руб.
- создание, размещение и продвижение сайта в Интернет 25 тыс.руб.
- размещение рекламы в Интернет 10 тыс.руб. ежемесячно.
- прочая реклама – 24 тыс.руб.ежегодно
- PR – издания – 5 тыс. руб.
- выставочная деятельность 35 тыс.руб.
- сувенирная продукция 20 тыс.руб.
- обучение кадров в сфере маркетинга 10 тыс.руб.

Рыночная цена продукта установлена с учетом цен по регионам, новизны бизнеса и отсутствием производства в регионе на уровне 3070 руб. /кв.м..

Проект предполагает организацию четырех производственных участков на одной территории разделенных на :

- участок дизайна, печати и раскроя;
- участок нагревательных прессов для переноса изображения;
- участок охлаждения и нанесения специального состава для закрепления изображения
- участок обжига и дальнейшей упаковки готовой продукции.

Перепланировка помещений и монтаж оборудования будут выполнены за 1 кв. 2022 года, на что будет потрачено 300 тыс.руб., во 2 кв. этого же года начнется выпуск плитки при условии достижения в этом периоде 50% мощности оборудования, а далее оборудование будет работать на полной мощности.

Состав оборудования, приобретаемого для реализации проекта.

Наименование участка	Закупаемое оборудование	Стоимость, руб.	Итого, руб.
Дизайн, печать, раскрой изображения	1.Компьютер с набором спецпрограмм. 2.Цветной принтер А4 3. Принтер для фотопечати Orson	30000 * 2 шт. 50000* 1 шт. 580000*1 шт.	60000 50000 580000
Участок нагревательных прессов	1. Пресс нагревательный	34000*5 шт.	170 000
Участок охлаждения и нанесения специального состава для закрепления изображения	1.Стол 2.Распылитель с насосом электрический. 3. Вытяжка электрическая	3500* 10 шт. 4500*2 шт. 15000 *1 шт.	35000 9000 15000
Участок обжига и дальнейшей упаковки готовой продукции	1.Печи обжига	12000*3 шт.	36 000
Итого:			955 000

Оборудование предполагается разместить в арендуемом производственном помещении. Нормативный срок эксплуатации оборудования – 5 лет.

План инвестиций (I кв. 2022 г.)

Объект вложений **Сумма, тыс.руб.**

Объем выпуска готового продукта с учетом спроса и отсутствием конкурентов на географическом рынке определен уровнем производственных мощностей и режимом работы оборудования. Кроме того, принята во внимание необходимость производить наладку процесса и обучение персонала в первый квартал работы.

По предварительным замерам (при изготовлении тестовых образцов плитки), было подсчитано среднее время, затрачиваемое на изготовление 1 кв. метра готового продукта и соответствующие объемы производства **за месяц**:

- в первые два квартала работы в 2023 г. – по 300 кв.м.,
- далее – по 600 кв.м.

Материальные затраты на 1 кв.м готовой продукции:

Основа керамическая – 520 руб.
Закрепительный состав – 600 руб.
Фотобумага – 430 руб.
ИТОГО – 1530 руб./кв м

Необходимо будет поддерживать запас сырья в размере 20% от его потребности в следующем квартальном периоде.

Численность персонала и уровень затрат на оплату труда:

Персонал	Численность	Оклад в месяц, руб.	Всего, руб.
Директор	1	30000	30000
Бухгалтер	1	15000	15000
Снабженец	1	20000	20000
Менеджеры по сбыту	3	20000	60000
Основные рабочие	2	20000	40000
Итого			

Проект требует ежемесячных расходов в виде:
аренды производственных и офисных помещений 120 тыс. руб. и 15 тыс. руб. соответственно,
коммунальных расходов 20 тыс.руб.
расходов по содержанию и эксплуатации оборудования 35 тыс.руб.
канцелярских затрат – 1 тыс. руб.
командировочных затрат – 3 тыс.руб.

При финансировании проекта будет использована прибыль с намерением собственников извлекать 30% доходность из проекта, не изымая свой доход до окончания срока его реализации, и кредит под 16% годовых с условием его равномерного погашения в соотношении 50:50.

1. Сформировать производственный план проекта

Выручка по кварталам составит, тыс.руб:

2022 г.				2023 г.				2024 г.			
1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.

Переменные затраты проекта, тыс. руб.

Вид затрат	2022 г.	2023 г.	2024г.

Постоянные затраты проекта, тыс. руб.

Вид затрат	2022 г.	2023 г.	2024 г.

2. Выбрать форму налогообложения и сформировать прогнозный отчет прибылей и убытков

План прибылей и убытков, тыс.руб.

Показатели	**1**	**2**	**3**	**4**
1.Выручка				
2.Переменные затраты				
3. Постоянные затраты				
3.1 Амортизация				
3.2 Прочие постоянные				
4.Прибыль от продаж				
5. Проценты к уплате				
5. Налог				
6.Чистая прибыль				

3. Сформировать денежные потоки проекта и оценить его финансовую реализуемость.

Денежные потки	2022 г.	2023 г.	2024 г.
1.Инвестиционная деятельность			
1.1 Приобретение оборудования			
1.2 Маркетинг			
1.3 Прочие организационные затраты			
1.4 Создание запасов			
Итого ЧДП от инвестиционной деятельности.			
2.Операционная деятельность			
2.1 Поступление выручки			
2.2. Переменные затраты			
2.3. Постоянные затраты			
2.4. Пополнение запасов			
2.5. Налоги			
Итого ЧДП от операционной деятельности.			
1. Финансовая деятельность			
3.1. Финансирование проекта			
3.1.1 Поступление Акционерного капитала			
3.1.2 Получение кредита			
3.2 Погашение кредита			
3.3 Выплата процентов			
Итого ЧДП от финансовой деятельности			
4 Итоговый ЧДП для Оценки финансовой реализуемости проекта за год			
накопительно			
5.ЧДП для оценки экономической эффективности проекта			

Обосновать ставку доходности проекта и рассчитать его экономическую эффективность. Сделать выводы.

Тема 7. Оценка уровня и способы сглаживания рисков проекта. Выполнить оценку рисков проекта методом чувствительности. Предложить план мероприятий, сглаживающих риски.

Ситуационные задания (Рабочая тетрадь по дисциплине). Примеры заданий.

Задание 1. Предприятие принимает решение о приобретении нового оборудования стоимостью 85 млн.р., которое позволит производить и продавать продукции ежегодно в течение 4 лет по 500 ед. Продажа продукции планируется по цене 200 тыс.р., Производство продукции требует прямых затрат, доля которых в выручке составляет 35 %. Накладные затраты, включая амортизацию, составят 35 млн.р., Кроме того, на инвестиционной стадии предприятие должно создать производственные запасы в размере 20% от выручки следующего (годового) периода и провести рекламную компанию с бюджетом 6 млн.р

Капитал включает 60% собственного капитала и 40% долгового. Долг, привлеченный под 13% годовых, должен гаситься в последний год реализации проекта. Цена собственного капитала 22%. Ставка налога на прибыль 20%.

Выполнить:

А) Оценку порога рентабельности и операционного риска проекта.

Б) Формирование ежегодных денежных потоков проекта и оценку его финансовой реализуемости.

В) Выполнить оценку экономической эффективности проекта в целом и эффективность участия собственника, если требуемая доходность собственников составляет 22%.

В) Оценить риски проекта, если известны сценарии развития событий :

Сценарии	Цена продукции, тыс.р.	Объем продаж, ед.	Вероятность
Пессимистический	200	490	0,2
Оптимистический	230	510	0,3
Базовый	220	500	0,5

Рассчитать коэффициент вариации для показателя NPV. Сделать вывод относительно рисков проекта, если предельное значение для этого показателя принято равным 13 %.

Д. Исследовать чувствительность проекта, оперируя объемом продаж, суммой постоянных затрат и суммой инвестиции. Сделать выводы

Критерии оценки форм текущего контроля

Критерии оценки устного опроса (диалога-собеседования)

Опрос – метод контроля знаний, заключающийся в осуществлении взаимодействия между преподавателем и студентом посредством получения от студента ответов на заранее сформулированные вопросы.

Оценка «отлично» выставляется за полный ответ на поставленный вопрос с включением в содержание ответа лекции, материалов учебников, дополнительной литературы без наводящих вопросов.

Оценка «хорошо» выставляется за полный ответ на поставленный в опрос в объеме лекции с включением в содержание ответа материалов учебников с четкими ответами на наводящие вопросы преподавателя.

Оценка «удовлетворительно» выставляется за ответ, в котором озвучено более половины требуемого материала, с положительным ответом на большую часть наводящих вопросов.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется за ответ, в котором озвучено менее половины требуемого материала или не озвучено главное в содержании вопроса с отрицательными ответами на наводящие вопросы или студент отказался от ответа без предварительного объяснения уважительных причин.

Критерии оценки решения практических (ситуационных) заданий

При решении практических заданий разрешено пользоваться табличными, нормативными, специализированными управленческими, вероятностно-статистическими, экономико-финансовыми справочными материалами.

Оценка «отлично» - студент ясно изложил условие решения задания с обоснованием точной ссылкой на формулы / правила / закономерности / явления;

Оценка «хорошо» - студент изложил условие решения задания, но с отдельными несущественными неточностями при ссылках на формулы / правила / закономерности / явления;

Оценка «удовлетворительно» - студент в целом изложил условие решения задания, но с отдельными существенными неточностями при ссылках на формулы / правила / закономерности / явления;

Оценка «неудовлетворительно» - студент не уяснил условие решения задания или решение не обосновал ссылками на формулы / правила / закономерности / явления.

Контрольная работа по всему курсу для предварительной оценки сформированности компетенции

Примеры тестовых заданий к контрольной работе:

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

А) **анализ безубыточности**

Б) анализ возможностей производства и сбыта

В) анализ деятельности предприятия.

Вопрос 2. В чем состоит основная цель разработки инвестиционного проекта

А) выбор оптимального варианта технического перевооружения предприятия

Б) обоснование технической возможности и экономической целесообразности создания объекта предпринимательской деятельности

В) **получение прибыли при вложении капитала в объект предпринимательской деятельности**

Вопрос 3. Достаточный бизнес-план содержит:

А) **все разделы бизнес-плана по предлагаемому варианту и не обязательно включает подробные расчеты по альтернативным вариантам**

Б) все расчеты, справки, свидетельства и другие материалы

В) краткие выводы по каждому разделу без обоснования и расчетов

Вопрос 4. Емкость рынка – это:

А) **объем реализованных на рынке товаров (услуг) в течение определенного периода времени**

Б) территория, на которой происходит реализация товаров (услуг) предприятия

В) удельный вес продукции предприятия в совокупном объеме продаж товаров (услуг) на данном рынке.

Вопрос 5. Инвестиции могут осуществляться в форме:

А) текущих затрат на оплату труда;
Б) **приобретения или строительства зданий, сооружений, машин, оборудования и другого имущества**;
В) налоговых платежей на прибыль;

Вопрос 6. Какая группа факторов составляет основу для позиционирования продукта?
А) восприятие продуктов потребителями
Б) намерение потребителей совершить покупку.
В) поведение покупателей после покупки.

Вопрос 7. Какая стратегия маркетинга требует от фирмы организации ее деятельности на нескольких сегментах со специально для них разработанными товарами и маркетинговыми программами.
А) дифференцированного
Б) **концентрированного**
В) недифференцированного.

Вопрос 8. Какие отчетные документы предлагает финансовый раздел бизнес-плана
А) SWOT-анализ
Б) **балансовый отчет и отчет о финансовых результатах;**
В) отчет об источниках и обслуживания кредитов;

Вопрос 9. Какое из представленных определений инвестиционного проекта является верным:
А) **план вложения капитала в объекты предпринимательской деятельности с целью получения дохода**
Б) проектно-техническая документация по объекту предпринимательской деятельности
В) процесс, процедура, связанная с составлением плана маркетинга, с выбором стратегий маркетинга, нацеленных на рост объема продаж товара и максимизацию прибыли фирмы.

Вопрос 10. Определить NPV проекта, если известно, что предприятие инвестировало на строительство объекта 200 млн руб. Ежегодные планируемые поступления от эксплуатации объекта составят по годам соответственно: 40, 70, 100, 130 млн руб. Норма доходности 12%.
А) 140
Б) 245,3
В) 45,3

Вопрос 11. Определить индекс доходности проекта, если известно, что предприятие инвестировало на строительство объекта 200 млн руб. Ежегодные планируемые поступления от эксплуатации объекта составят по годам соответственно: 40, 70, 100, 130 млн руб. Норма доходности 12%.
А) 0,82
Б) 1,12
В) 1,23

Вопрос 12. Чистый денежный поток для оценки экономической эффективности проекта в целом представляет собой:
А) **разность между притоком и оттоком денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности на каждом шаге расчета;**
Б) разность между притоком и оттоком денежных средств от инвестиционной, операционной и финансовой деятельности на каждом шаге расчета
В) чистый поток реальных денег на стадии операционной деятельности

Вопрос 13. При какой величине нормы дохода инвестиция проекта окажется равной чистому дисконтированному доходу:
А) **при r = IRR;**
Б) при r> 1;
В) при r = 0

14. Проект признается финансово реализуемым, если:
А) совокупный чистый денежный поток от него положителен;
Б) чистый денежный поток по операционной деятельности на каждом временном шаге проекта больше 0;
В) **совокупный накопленный денежный поток на каждом шаге проекта положителен**.

Вопрос 15. Риск - это:
А) **вероятность возникновения условий, приводящим к негативным последствиям при реализации проекта**
Б) нижний уровень доходности инвестиционных затрат
В) ситуация потери дохода.

Вопрос 16. План действий предприятия, направленный на осуществление взаимодействия фирмы со всеми субъектами маркетинговой системы называется:
а) **коммуникативная политика**;
б) ценовая политика;
в) сбытовая политика.
Вопрос 17. Какой раздел не входит в структуру плана маркетинга:
а) коммуникативная политика;
б) **государственная политика;**
в) товарная политика.

Вопрос 18. Оптимальный объём бизнес – плана составляет:
а) 140 страниц;
б) **50 страниц;**
б) 14 страниц.

Вопрос 19. Финансовые расчеты, содержащиеся в бизнес- плане должны быть:
а) приблизительными;
б) точными;
в) **допустимыми.**

Вопрос 20. Объём резюме должен составлять:
а) **1-2 станицы;**
б) 4 страницы;
в) не менее 3 страниц.

Вопрос 21. Одним из основных разделов бизнес- плана является:
а) **план маркетинга**;
б) план возврата заемных средств;
в) план о доходах и расходах.

Вопрос 22. Риски, обусловленные непредвиденными обстоятельствами относятся:
а) к производственным рискам;
б) к финансовым рискам;
в) **к рискам, связанным с форс- мажорными обстоятельствами.**

Вопрос 23. Что представляет собой понятие «сегмент рынка»?
а) **совокупность потребителей, одинаково реагирующих на один и тот же набор побудительных стимулов маркетинга**;
б) система организации товародвижения товаров повседневного спроса;
в) набор признаков группировки различных товаропроизводителей на конкретном рынке.

Вопрос 24. Сведения о найме персонала и кадровой политике фирмы приводятся в разделе:
а) **организационный план;**
б) финансовый план;
в) план производства.

<u>Пример ситуационных задач (по вариантам):</u>

Оценить эффективность российско-китайского международного проекта по производству автомобилей. Оборудование китайского производства оценивается в 500 млн.долл. при сроке полезного действия 10 лет. Это временной период принят в качестве инвестиционного горизонта проекта. Затраты на строительство, установку оборудования и земельный участок планируются в сумме 130 млн.долл. , формирование запаса в расчете на объем производства 1 -го года - 20 млн.дол.
Совместная работа маркетологов и специалистов по производству позволила определить 3 базовые модели и максимальные объемы их продаж при рекламных затратах ежегодно в сумме 30 млн.долл.
В первые 3 года продажи планируются на уровне 20%, 30% и 75% от максимального объема. Далее об\ем продаж принят максимальным и постоянным в течение 7 лет.

Модель	**A**	**B**	**C**
Цена, тыс. долл.	**10**	**12**	**15**
Себестоимость долл./ед.	**8**	**9**	**11**
Постоянные затраты, мл-	**50**		

н.долл.			
Ежегодные максимальные объемы продаж, тыс.шт.	**100**	**60**	**40**

Финансировать проект предполагается собственным капиталом и долгосрочным кредитом под 8% на 10 лет. Финансовый рычаг 2. Бета проекта без учета финансового рычага составляет 1,0. Безрисковая ставка 6%, плата за риск фондового рынка 10%.
Определить

1. WACC, NPV, IRR, DPP проекта.
2. Оценить финансовую реализуемость проекта при условии погашения кредита аннуитетными платежами.

Выполнение курсовой работы.
Методические рекомендации для подготовки курсовых работ Патрушева Е.Г. Бизнес-планирование: рекомендации по подготовке курсовой работы (для студентов бакалавриата по направлению под-готовки «Менеджмент») / Е. Г. Патрушева ; Яросл. гос. ун-т им. П. Г. Демидова. — Ярославль : ЯрГУ, 2021. — 44 с.

2. Список вопросов и (или) заданий для проведения промежуточной аттестации

Экзамен по дисциплине «Бизнес-планирование» проводится в письменной форме по билетам, содержащим тестовое задание и ситуационную задачу. На написание теста и решение задачи отводится 60 минут.

Вопросы для подготовки к экзамену по дисциплине :

1.Сущность и особенности бизнес-планирования. Связь и отличия бизнес-планов от стратегических планов организации.
2 Функции бизнес-планирования. Цели бизнес-планирования.
3. Бизнес-план проекта в системе его управления. Основные подходы к разработке бизнес-планов. Отличия бизнес-планирования от планирования проекта.
4. Принципы формирования денежных потоков проектов. Состав денежных потоков проекта, их распределение по видам деятельности и времени.
5. Правила формирования денежных потоков проекта.
6. Оценка финансовой реализуемости проекта и способы ее достижения.
7. Методы и показатели оценки экономической эффективности проектов. Модели расчета, сущность, достоинства и недостатки каждого показателя.
8.Виды эффективности. Коммерческая и бюджетная эффективность.
9. Оценка экономической эффективности проекта в целом и эффективности участия в проекте.
10. Виды источников финансирования проектов. Суть проектного финансирования.
11. Финансирование проектов на основе выпуска акций.
12. Финансирование проектов путем эмиссии облигаций.
13. Классификация методов оценки рисков. Метод корректировки ставки доходности.
14. Сценарный метод оценки рисков проектов.
15. Метод чувствительности при оценке рисков проектов. Его достоинства и недостатки. Выбор входных переменных.
16. Метод дерева целей при оценке рисков проектов.
17. Методы сглаживания рисков.

18. Основные требования к составлению бизнес-плана. Разделы бизнес-плана. Их содержание и взаимосвязь.
19. Маркетинговый раздел плана. Оценка емкости рынка товара. (услуги). Сегментация рынка и выделение целевого сегмента Оценка конкурентных возможностей и конкурентов. Разработка плана маркетинга
20. Содержание инвестиционного плана проекта.
21. Содержание организационного плана проекта
22. Подходы к формированию доходной части проекта. Планирование объемов продаж и производства продукта.
23. Производственный план проекта. Состав текущих затрат и их разделение на переменную и постоянную часть.
24. Оценка безубыточности проектов. Определение критического объема продаж и порога рентабельности. Оценка финансовой прочности и уровня операционного риска
25. Общие подходы к выбору ставки доходности. Расчеты цены собственного и заемного капитала. Выбор модели расчета цены собственного капитала.
26. Средневзвешенная цена капитала как ставка доходности проекта. Использование при оценке экономической эффективности и рисков проектов.

Образец билета

ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова»
Кафедра Управления и предпринимательства
Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Направленность (Профиль): «Управление проектами»
Дисциплина: «Бизнес-планирование»

БИЛЕТ № 1

1. Тестовое задание (вариант 1)

2. Задача

Зав. кафедрой Управления и предпринимательства		
канд экон. наук, доцент		Д.Ю. Брюханов

Пример тестового задания

Вариант 1

Вопрос 1. Анализ соотношения между совокупным доходом и совокупными издержками с целью определения прибыльности при различных объемах производства – это:
А) анализ безубыточности
Б) анализ возможностей производства и сбыта
В) анализ деятельности предприятия.

Вопрос 2. В чем состоит основная цель разработки инвестиционного проекта

А) выбор оптимального варианта технического перевооружения предприятия
Б) обоснование технической возможности и экономической целесообразности создания объекта предпринимательской деятельности
В) получение прибыли при вложении капитала в объект предпринимательской деятельности

Вопрос 3. Достаточный бизнес-план содержит:
А) все разделы бизнес-плана по предлагаемому варианту и не обязательно включает подробные расчеты по альтернативным вариантам
Б) все расчеты, справки, свидетельства и другие материалы
В) краткие выводы по каждому разделу без обоснования и расчетов

Вопрос 4. Емкость рынка – это:
А) объем реализованных на рынке товаров (услуг) в течение определенного периода времени
Б) территория, на которой происходит реализация товаров (услуг) предприятия
В) удельный вес продукции предприятия в совокупном объеме продаж товаров (услуг) на данном рынке.

Вопрос 5. Инвестиции могут осуществляться в форме:
А) текущих затрат на оплату труда;
Б) приобретения или строительства зданий, сооружений, машин, оборудования и другого имущества;
В) налоговых платежей на прибыль;

Вопрос 6. Какая группа факторов составляет основу для позиционирования продукта?
А) восприятие продуктов потребителями
Б) намерение потребителей совершить покупку.
В) поведение покупателей после покупки.

Вопрос 7. Какая стратегия маркетинга требует от фирмы организации ее деятельности на нескольких сегментах со специально для них разработанными товарами и маркетинговыми программами.
А) дифференцированного
Б) концентрированного
В) недифференцированного.

Вопрос 8. Какие отчетные документы предлагает финансовый раздел бизнес-плана
А) SWOT-анализ
Б) балансовый отчет и отчет о финансовых результатах;
В) отчет об источниках и обслуживания кредитов;

Вопрос 9. Какое из представленных определений инвестиционного проекта является верным:
А) план вложения капитала в объекты предпринимательской деятельности с целью получения дохода
Б) проектно-техническая документация по объекту предпринимательской деятельности
В) процесс, процедура, связанная с составлением плана маркетинга, с выбором стратегий маркетинга, нацеленных на рост объема продаж товара и максимизацию прибыли фирмы.

Вопрос 10. Определить NPV проекта, если известно, что предприятие инвестировало на строительство объекта 200 млн руб. Ежегодные планируемые поступления от эксплуатации объекта составят по годам соответственно: 40, 70, 100, 130 млн руб. Норма доходности 12%.
А) 140
Б) 245,3
В) 45,3
Вопрос 11. Определить индекс доходности проекта, если известно, что предприятие инвестировало на строительство объекта 200 млн руб. Ежегодные планируемые поступления от эксплуатации объекта составят по годам соответственно: 40, 70, 100, 130 млн руб. Норма доходности 12%.
А) 0,82
Б) 1,12
В) 1,23

Вопрос 12. Чистый денежный поток для оценки экономической эффективности проекта в целом представляет собой:
А) разность между притоком и оттоком денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности на каждом шаге расчета;
Б) разность между притоком и оттоком денежных средств от инвестиционной, производственной и финансовой деятельности на каждом шаге расчета
В) чистый поток реальных денег на стадии операционной деятельности

Вопрос 13. При какой величине нормы дохода чистый доход от проекта окажется равным чистому дисконтированному доходу:
А) при r = IRR;
Б) при r> 1;
В) при r = 0
14. Проект признается финансово реализуемым, если:
А) совокупный чистый денежный поток от него положителен;
Б) чистый денежный поток по операционной деятельности на каждом временном шаге проекта больше 0;
В) совокупный накопленный денежный поток на каждом шаге проекта положителен.

Вопрос 15. Риск - это:
А) вероятность возникновения условий, приводящим к негативным последствиям при реализации проекта
Б) нижний уровень доходности инвестиционных затрат
В) ситуация потери дохода.

Вопрос 16. План действий предприятия, направленный на осуществление взаимодействия фирмы со всеми субъектами маркетинговой системы называется:
а) коммуникативная политика;
б) ценовая политика;
в) сбытовая политика.

Вопрос 17. Какой раздел не входит в структуру плана маркетинга:
а) коммуникативная политика;
б) государственная политика;
в) товарная политика.

Вопрос 18. Оптимальный объём бизнес – плана составляет:
а) 140 страниц;
б) 50 страниц;
б) 14 страниц.

Вопрос 19. Финансовые расчеты, содержащиеся в бизнес- плане должны быть:
а) приблизительными;
б) точными;
в) допустимыми.

Вопрос 20. Объём резюме должен составлять:
а) 1-2 станицы;
б) 4 страницы;
в) не менее 3 страниц.

Вопрос 21. Сведения о найме персонала и кадровой политике фирмы приводятся в разделе:
а) организационный план;
б) финансовый план;
в) план производства.

Задачи к экзамену (примеры)

Задача 1. Предприятие осваивает производство нового для рынка продукта. С этой целью приобретена его разработка на сумму 10 млн.руб. и куплено оборудование стоимостью 60 млн..руб., которое позволит производить и продавать этой продукции в первый год освоения 500 ед., в следующие два года по 550 ед, и в последний, четвертый год 570 ед. Продажа продукции планируется по цене 220 тыс.руб., Производство продукции требует прямых (переменных) затрат в размере 66 тыс руб на ед. продукта. Накладные (постоянные) затраты, включая амортизацию, составят 40000 тыс.р., Кроме того, предприятие заблаговременно должно создавать запасы, при стоимости 40 тыс.руб./ед.. Инвестиционная фаза включает маркетинговую кампанию стоимостью 9 млн.руб.. Приобретение нового оборудования планируется сопроводить в первый год деятельности продажей замененного, что принесет доход в размере 10 млн..руб Принять, что амортизация начисляется равномерно при полном списании его стоимости в течение 4 лет эксплуатации оборудования. Ставка налога на прибыль 20%. Проект финансируется наполовину за счет акционерного капитала, наполовину за счет кредита под

12% годовых, основная сумма долга и проценты должны выплачиваться регулярно. Собственники требуют доходность 20% при отсутствии регулярной выплаты доходов в течении 4 лет. Увеличенные суммы кредитования могут быть привлечены уже под 14%.

Выполнить:
А) Формирование ежегодных денежных потоков проекта и оценку его финансовой реализуемости.
Б) Оценку экономической эффективности проекта в целом.

Оценка ответа на экзамене по билетам

Правила выставления оценки:

Оценка теста:
Оценка проставляется по количеству набранных баллов:
менее 60% от максимально возможного количества баллов - **неудовлетворительно**,
60-69 % от максимально возможного количества баллов - **удовлетворительно**,
70-79 % от максимально возможного количества баллов - **хорошо**,
80-100% от максимально возможного количества баллов – **отлично**.

Оценка задачи:

	Отлично	**Хорошо**	**Удовлетворительно**	**Неудовлетворительно**
Правильно выбрана методика решения задачи	+	+	+	-
Правильно определена последовательность решения	+	+	-	-
Правильность расчета сумм	+	-	-	-
Обоснование выводов	+	+	-	-

Общая оценка за экзамен определяется как среднее арифметическое между оценками за тест и задачу. В случае получения нецелого числа округление осуществляется в сторону оценки за задачу.

Приложение №2 к рабочей программе дисциплины «Бизнес-планирование»

Методические указания для студентов по освоению дисциплины

Успешное овладение дисциплиной «Бизнес-планирование», предусмотренное рабочей программой, предполагает выполнение ряда рекомендаций.

1. Следует внимательно изучить материалы, характеризующие курс «Бизнес-планирование» и определяющие целевую установку. Это поможет четко представить круг изучаемых проблем и глубину их постижения.

2. Необходимо знать подборку литературы, достаточную и необходимую для изучения предлагаемого курса. При этом следует иметь в виду, что нужна литература различных видов:

а) учебники, учебные и учебно-методические пособия.

б) монографии, сборники научных статей, публикаций в экономических журналах, представляющие эмпирический материал, а также многообразные аспекты анализа современного развития организаций;

в) справочная литература – энциклопедии, экономические словари, раскрывающие категориально понятийный аппарат.

г) аналитические материалы.

3. По всем темам предусмотрены практические занятия, на которых происходит закрепление лекционного материала путем устного опроса и решения практических задач. Для успешного освоения дисциплины очень важно решение достаточно большого количества задач, как в аудитории, так и самостоятельно в качестве домашних заданий. Примеры решения задач разбираются на лекциях и практических занятиях, при необходимости по наиболее трудным темам проводятся дополнительные консультации. Основная цель решения задач – помочь усвоить фундаментальные понятия и основы механизма современных инвестиционных решений. Для решения всех задач необходимо знать и понимать лекционный материал. Поэтому в процессе изучения дисциплины рекомендуется регулярное повторение пройденного лекционного материала. Материал, законспектированный на лекциях, необходимо дома еще раз прорабатывать и при необходимости дополнять информацией, полученной на консультациях, практических занятиях или из учебной литературы.

4. Большое внимание должно быть уделено выполнению домашней работы. В качестве заданий для самостоятельной работы дома студентам предлагаются задачи, аналогичные разобранным на лекциях и практических занятиях или немного более сложные, которые являются результатом объединения нескольких базовых задач.

5. Для проверки и контроля усвоения теоретического материала и приобретенных практических навыков в течение обучения проводятся мероприятия текущей аттестации в виде устного опроса и контрольных работ. Также проводятся консультации (при необходимости) по разбору заданий для самостоятельной работы, которые вызвали затруднения.