

«

»

“ ”

“ ”

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Бизнес-планирование

: 38.03.02

: 4, : 7

		7
1	()	3
2		108
3	, .	61
4	, .	18
5	, .	36
6	, .	0
7	, .	6
8	, .	2
9	, .	5
10	, .	47
11	(, ,)	
12		

(): 38.03.02

7 12.01.2016 ., : 09.02.2016 .

: 1,

(): 38.03.02

, 5 20.06.2017

, 6 21.06.2017

:

,

:

,

:

. . .

1.

1.1

Компетенция ФГОС: ПК.18 владение навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов; <i>в части следующих результатов обучения:</i>	
1.	- / ,
Компетенция ФГОС: ПК.7 владение навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ; <i>в части следующих результатов обучения:</i>	
1.	- ,

2.

2.1

		(
		,	,
		,)
		-	
.7. 1		-	,
1.организационно-правовые и законодательные нормы хозяйствования		;	;
.18. 1		-	
		/	,
2.управлять процессами продаж на предприятиях питания		;	;
3.применять действующие нормативы и законодательные акты регулирующие финансово-экономическую деятельность в сфере ресторанного бизнеса		;	
4.оценивать риски в области снабжения, хранения и движения запасов		;	;
5.внедрять системы качества и безопасности при стратегическом бизнес-планировании предприятий питания		;	;
6.оценивать риски в области обеспечения качества и безопасности продукции производства, снабжения, хранения и движения продукции		;	
7.оценивать эффективность и результаты логистических процессов на предприятии		;	;
8.позиционировать организацию на потребительском рынке товаров и услуг в конкретных местах ее привязки		;	;
9.принимать оптимальные управленческие решения для обеспечения эффективного управления в ресторанном бизнесе		;	;
10.уметь обосновывать стратегию развития предприятия общественного питания различной специализации		;	;
.7. 1		-	,
11.методы расчета экономической эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов		;	;
12.иметь опыт применения методов оценки эффективности и результативности экономической деятельности		;	;
.18. 1		-	
		/	,
13.Уметь осуществлять PESTLE анализ		;	;

:				
-				
1.	,	2	4	12, 6, 8
:				
2.		2	6	12, 14, 15, 8
:				
5.		0	6	12, 14, 2, 8, 9
:				
6.		0	4	15, 7, 9
:				
7.		0	4	11, 14, 15, 9

2		1, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	16	0
<p>[2017]. - : http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000234922. -</p>				
3		1, 10, 11, 12, 13, 15, 3, 4, 6, 7, 8	12	0
<p>- 19, [1] .: .. - : http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000234042 , 2016.</p>				
4		1, 11, 13, 3, 4, 6, 7, 8, 9	9	2
<p>[2017]. - : http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000234922. -</p>				

5.

(. 5.1).

5.1

	e-mail;
	e-mail;
	e-mail;
	;

5.2

1	-	.18; .7;
<p>Формируемые умения: з1. знать методику бизнес-планирования, инструменты контроля достижения планируемых целей и задач; у1. уметь разрабатывать основные разделы бизнес-плана создания новых организаций/предприятий, направлений деятельности и продуктов</p>		
<p>Краткое описание применения: Интерактивная форма обучения</p>		

6.

(),

-
15-

ECTS.

. 6.1.

6.1

: 7		
<i>Подготовка к занятиям:</i>	5	10
<i>Лекция:</i>	0	10
<i>Практические занятия:</i>	15	30
<i>РГЗ:</i>	20	30
<i>Зачет:</i>	10	20

6.2

6.2

.18	1. / , -	+	+
.7	1. - ,	+	+

1

7.

1. Савкина Р. В. Планирование на предприятии : учебник / Р. В. Савкина. - Москва, 2014. - 319 с. : ил., табл.
2. Бизнес-планирование: Учебник / Под ред. проф. Т.Г. Попадюк, В.Я. Горфинкеля - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 296 с.: 60x90 1/16. (переплет) ISBN 978-5-9558-0270-1 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php> - Загл. с экрана.
3. Бизнес-планирование: Учебное пособие/Баринов В. А., 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 272 с.: 60x90 1/16. - (Профессиональное образование) (Обложка) ISBN 978-5-00091-082-5, 300 экз. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php> - Загл. с экрана.
4. Бизнес-планирование в индустрии гостеприимства: Учебное пособие / М.В. Виноградова, З.И. Панина, А.А. Ларионова, Л.А. Васильева. - 3-е изд., испр. - М.: Дашков и К, 2012. - 280 с.: 60x84 1/16. (обложка) ISBN 978-5-394-01460-4, 1000 экз. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php> - Загл. с экрана.

1. Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. пер. с англ. / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон. - М., 2006. - 294 с. : ил.

2. Акмаева Р. И. Стратегическое планирование и стратегический менеджмент : учебное пособие / Р. И. Акмаева ; Астрахан. гос. техн. ун-т. - М., 2006. - 206, [1] с.

1. Электронно-библиотечная система НГТУ [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система. – [Россия], 2011. – Режим доступа: <http://elibrary.nstu.ru/>. – Загл. с экрана.

2. ЭБС НГТУ : <http://elibrary.nstu.ru/>

3. Издательство «Лань» [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система. - [Россия], 2010. - Режим доступа: <http://e.lanbook.com>. - Загл. с экрана.

4. ЭБС «Издательство Лань» : <https://e.lanbook.com/>

5. Руконт [Электронный ресурс] : электронная библиотека. – [Россия], 2014. – Режим доступа: <http://rucont.ru/default.aspx>. – Загл. с экрана.

6. ЭБС IPRbooks : <http://www.iprbookshop.ru/>

7. ЭБС "Znanium.com" : <http://znanium.com/>

8. :

8.

8.1

1. Организация самостоятельной работы студентов Новосибирского государственного технического университета : методическое руководство / Новосиб. гос. техн. ун-т ; [сост.: Ю. В. Никитин, Т. Ю. Сурнина]. - Новосибирск, 2016. - 19, [1] с. : табл.. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000234042

2. Рождественская Л. Н. Бизнес-планирование [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / Л. Н. Рождественская ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2017]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000234922. - Загл. с экрана.

8.2

1 СПС "КонсультантПлюс"

2 Office

9.

1	(- , ,)	-

1	(Internet)	-

1. Обобщенная структура фонда оценочных средств учебной дисциплины

Фонд оценочных средств является отдельным документом, который включает:

1. Титульный лист
2. Обобщенную структуру фонда оценочных средств по дисциплине (практике) – настоящую таблицу
3. Характеристика уровней освоения компетенций.
4. Паспорта для каждого из используемых в данной дисциплине (практике) контролирующих мероприятий с комплектом контролирующих материалов (экзаменационных билетов, вопросов к зачету, тест и т.д.)

Обобщенная структура фонда оценочных средств по дисциплине Бизнес-планирование приведена в Таблице.

Таблица

Формируемые компетенции	Показатели сформированности компетенций (знания, умения, навыки)	Темы	Этапы оценки компетенций	
			Мероприятия текущего контроля (курсовой проект, РГЗ(Р) и др.)	Промежуточная аттестация (экзамен, зачет)
ПК.18 владение навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов	у1. уметь разрабатывать основные разделы бизнес-плана создания новых организаций/предприятий, направлений деятельности и продуктов	SWOTи PESTLE - анализ Видение и миссия, Целепологание Методы оценки экономической эффективности инвестиций в ресторанном бизнесе. Ключевые показатели эффективности (KPI). Построение системы сбалансированных показателей Многоугольник конкурентоспособности Паспорт показателей по достижению целей Стратегическая карта Структура бизнес-плана, бизнес планирование в ресторанном бизнесе Типы конкурентных преимуществ. Стратегии создания конкурентных преимуществ Формирование миссии, видения, и дерева целей предприятия питания Характеристика рынка, основные проблемы общественного питания в России. Анализ международных тенденций	РГЗ, разделы.3-9	Зачет, вопросы теста 1-12
ПК.7 владение навыками поэтапного	з1. знать методику бизнес-планирования,	SWOTи PESTLE - анализ Видение и миссия, Целепологание Методы	РГЗ, разделы.1,2,10	Зачет, вопросы теста 13-25

<p>контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ</p>	<p>инструменты контроля достижения планируемых целей и задач</p>	<p>оценки экономической эффективности инвестиций в ресторанном бизнесе. Ключевые показатели эффективности (KPI). Построение системы сбалансированных показателей Паспорт показателей по достижению целей Стратегическая карта Структура бизнес-плана, бизнес планирование в ресторанном бизнесе Формирование миссии, видения, и дерева целей предприятия питания Характеристика рынка, основные проблемы общественного питания в России. Анализ международных тенденций</p>		
--	--	---	--	--

2. Методика оценки этапов формирования компетенций в рамках дисциплины.

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в 7 семестре - в форме зачета, который направлен на оценку сформированности компетенций ПК.18, ПК.7.

Зачет проводится в устной и письменной форме, по тестам **и дополнительным вопросам**

Зачет проводится в форме письменного тестирования, варианты теста составляются из вопросов, приведенных в паспорте зачета, позволяющих оценить показатели сформированности соответствующих компетенций

Кроме того, сформированность компетенций проверяется при проведении мероприятий текущего контроля, указанных в таблице раздела 1.

В 7 семестре обязательным этапом текущей аттестации является расчетно-графическое задание (работа) (РГЗ(Р)). Требования к выполнению РГЗ(Р), состав и правила оценки сформулированы в паспорте РГЗ(Р).

Общие правила выставления оценки по дисциплине определяются балльно-рейтинговой системой, приведенной в рабочей программе дисциплины.

На основании приведенных далее критериев можно сделать общий вывод о сформированности компетенций ПК.18, ПК.7, за которые отвечает дисциплина, на разных уровнях.

Общая характеристика уровней освоения компетенций.

Ниже порогового. Уровень выполнения работ не отвечает большинству основных требований, теоретическое содержание курса освоено частично, пробелы могут носить существенный характер, необходимые практические навыки работы с

освоенным материалом сформированы не достаточно, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнены или выполнены с существенными ошибками.

Пороговый. Уровень выполнения работ отвечает большинству основных требований, теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые виды заданий выполнены с ошибками.

Базовый. Уровень выполнения работ отвечает всем основным требованиям, теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые из выполненных заданий, возможно, содержат ошибки.

Продвинутый. Уровень выполнения работ отвечает всем требованиям, теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному.

Паспорт зачета

по дисциплине «Бизнес-планирование», 7 семестр

1. Методика оценки

Зачет проводится в устной и письменной форме, по тестам и дополнительным вопросам. В ходе экзамена преподаватель вправе задавать студенту 3 дополнительных вопроса из общего перечня (п. 4.2).

2. Критерии оценки

- Ответ считается **неудовлетворительным**, если студент при ответе на вопросы не дает определений основных понятий, не способен показать причинно-следственные связи явлений, допускает принципиальные ошибки, оценка составляет 0-9 баллов.
- Ответ засчитывается на **пороговом** уровне, если студент при ответе на вопросы дает определение основных понятий, может показать причинно-следственные связи явлений, оценка составляет 10-13 баллов.
- Ответ засчитывается на **базовом** уровне, если студент при ответе на вопросы формулирует основные понятия, законы, дает характеристику процессов, явлений, проводит анализ причин, условий, может представить качественные характеристики процессов, оценка составляет 14-16 баллов.
- Ответ засчитывается на продвинутом уровне, если студент при ответе на вопросы проводит сравнительный анализ подходов, проводит комплексный анализ, выявляет проблемы, предлагает механизмы решения, способен представить количественные характеристики определенных процессов, приводит конкретные примеры из практики, не допускает, оценка составляет 17-20 баллов.

3. Шкала оценки

Зачет считается сданным, если сумма баллов по всем заданиям теста составляет не менее 10 баллов (из 25 возможных) и получен ответ на 1 из трех заданных дополнительных вопросов.

В общей оценке по дисциплине баллы за зачет учитываются в соответствии с правилами балльно-рейтинговой системы, приведенными в рабочей

программе дисциплины.

4. Вопросы к зачету по дисциплине «Бизнес-планирование»

4.1. Типовой контрольный тест по дисциплине

1. Как называется человек занимающийся бизнесом? 1) бизнесмен; 2) коммерсант; 3) предприниматель; 4) все ответы верны;
2. Предпринимательская деятельность, предпринимательство представляет собой? 1) барыга; 2) лица, осуществляющие инициативную деятельность на свой риск; 3) инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений направленную на получение прибыли;
3. Бизнес — это; 1) любое занятие, дело, приносящее доход; 2) совокупность отношений между всеми его участниками, образующими команду единомышленников с целью получения дохода, прибыли, развития фирмы, предприятия, организации; 3) приносящая доход деятельность граждан, имеющих собственность 4) верно 1 и 2; 5) верно 2 и 3; 6) верны все варианты ответа;
4. Кто выступает в виде участников бизнеса;(несколько вариантов ответа) 1) работники, осуществляющие трудовую деятельность; 2) предприятия; 3) предприниматели; 4) обычные люди;
5. Бизнес как система представляет собой явление, наделенное четырьмя свойствами, какими; 1) целесообразностью, целостностью, противоречивостью и активностью; 2) целесообразностью, объективностью, противоречивостью и активностью; 3) целесообразностью, правдивостью, противоречивостью и активностью; 4) целесообразностью, решительностью, противоречивостью и активностью;
6. В 1980-е гг. наблюдался бум предпринимательства, в основе которого лежали многие причины, в том числе; 1) вступление мировой экономики в очередной этап НТР; 2) высокая степень ориентации на нововведения; 3) обострение конкурентной борьбы; 4) повышение уровня образования кадров;
7. Интрапренеры — это; 1) это предприниматели, добившиеся успеха; 2) это новаторы, добившиеся реализации своих новаторских идей; 3) бизнесмены потерпевшие неудачу;
8. Основной чертой интрапренерства являются; 1) высокая степень ориентации на нововведения; 2) высокие показатели; 3) низкая рентабельность; 4) стабильность государственной и социальной политики;
9. Считается, что отрицательное воздействие на развитие предпринимательской деятельности оказывают следующие факторы: 1) высокие налоговые ставки; 2) психология исключительности; 3) низкая норма накопления; 4) все варианты верны;
10. Как по другому называют бизнес-планирование; 1) предпринимательское планирование; 2) коммерческое планирование; 3) деловое планирование; 4) индивидуальное планирование;
11. Бизнес-планирование — это; 1) самостоятельный вид плановой деятельности, которая непосредственно связана с предпринимательством; 2)

самостоятельный вид деятельности, которая непосредственно связана с предпринимательством; 3) самораскрытие для себя чего-то нового, которое непосредственно связано с предпринимательством;

12. Какое формальное планирование, безусловно, требует усилий; 1) экономическая информация (прогноз процентных ставок, прогноз темпов инфляции и т. д.); 2) заставляет руководителей мыслить перспективно; 3) политическая информация и т. Д.;

13. Расположите в порядке убывания основные стадии процесса бизнес — планирования; (несколько ответов) 1) подготовительную стадию; 2) стадию реализации бизнес-плана. 3) стадию разработки бизнес-плана; 4) стадию продвижения бизнес-плана на рынок интеллектуальной собственности;

14. Презентация бизнес-плана — это; 1) краткое изложение основных положений бизнес-плана на переговорах с инвесторами и потенциальными партнерами 2) это процедура аудита бизнес-плана с внешними инвесторами проводящие по определенной схеме; 3) это начало переговоров с потенциальными инвесторами и партнерами по реализации бизнес — проекта.

15. Сколько этапов включает процедура аудита бизнес — плана; 1) 3 2) 6 3) 5 4) 9

16. Что означает реализовать бизнес-план; 1) означает определение логической последовательности событий в рабочих задачах; 2) означает подготовку бюджета реализации и потоков средств, которые обеспечат финансирование бизнес-плана; 3) означает выполнить все рабочие задачи в фирме и вне ее, необходимые для того, чтобы перевести деловой проект из стадии бизнес-плана в реальную производственную стадию

17. Целесообразность означает; 1) что бизнес любому элементу внутри него придает рациональную направленность на объединяющее эти элементы начало — получение дохода, прибыли; 2) что бизнес — явление социальное, тесно связанное с социальными системами, деятельностью людей; 3) что бизнес должен состоять из противоречий, так как они — источник любого развития;

18. Противоречивость означает; 1) что бизнес любому элементу внутри него придает рациональную направленность на объединяющее эти элементы начало — получение дохода, прибыли; 2) что бизнес — явление социальное, тесно связанное с социальными системами, деятельностью людей; 3) что бизнес должен состоять из противоречий, так как они — источник любого развития;

19. Активность означает; 1) что бизнес любому элементу внутри него придает рациональную направленность на объединяющее эти элементы начало — получение дохода, прибыли; 2) что бизнес — явление социальное, тесно связанное с социальными системами, деятельностью людей; 3) что бизнес должен состоять из противоречий, так как они — источник любого развития;

20. Что собой представляет финансовое планирование; 1) помогает, провести анализ экономического состояния предприятия на данный момент времени

или обосновать реальность достижения его целей в будущем 2) может быть использован Вами как эффективный инструмент самоорганизации и контроля; 3) контроль финансов вашего проекта;

21. Основные стратегические задачи любого, в том числе и Вашего, бизнеса можно сформулировать; 1) узнать, чего хотят Ваши потребители; 2) получить прибыль; 3) удовлетворить их потребности;

22. В принципе существует три способа решения задачи постановки бухгалтерского учёта — это; 1) за это возьмётесь Вы сами ; 2) за это возьмется штатный бухгалтер; 3) это выполнит внештатный бухгалтер, работающий по договору; 4) Вы поручите эту работу какой-либо из фирм, оказывающих специализированные бухгалтерские услуги.

23. Отчёт о прибылях и убытках, или отчёт о финансовых результатах позволяет; 1) показать насколько эффективно (прибыльно или убыточно) работает хозяйственная система предприятия в течение определённого периода. 2) основывается на информации, получена из отчёта о результатах и анализа движения денежных средств; 3) продемонстрировать, насколько хорошо предприятие управляет своими денежными средствами (находящимися как на счетах в банке, так и в кассе) для обеспечения ликвидности; 4) позволяет ежемесячно сопоставлять фактические результаты хозяйственной деятельности предприятия с запланированными;

24. Отчёт о движении денежных средств призван; 1) показать насколько эффективно (прибыльно или убыточно) работает хозяйственная система предприятия в течение определённого периода. 2) основывается на информации, получена из отчёта о результатах и анализа движения денежных средств; 3) продемонстрировать, насколько хорошо предприятие управляет своими денежными средствами (находящимися как на счетах в банке, так и в кассе) для обеспечения ликвидности; 4) позволяет ежемесячно сопоставлять фактические результаты хозяйственной деятельности предприятия с запланированными;

25. Анализ безубыточности позволяет 1) показать насколько эффективно (прибыльно или убыточно) работает хозяйственная система предприятия в течение определённого периода. 2) основывается на информации, получена из отчёта о результатах и анализа движения денежных средств; 3) продемонстрировать, насколько хорошо предприятие управляет своими денежными средствами (находящимися как на счетах в банке, так и в кассе) для обеспечения ликвидности; 4) позволяет ежемесячно сопоставлять фактические результаты хозяйственной деятельности предприятия с запланированными;

4.2. Дополнительные вопросы

1. Особенности предпринимательской деятельности.
2. Причины актуализации бизнес-планирования для современных российских предприятий.

3. Бизнес-планирование и необходимость осуществления нововведений для преодоления последствий кризиса. Особенности целеполагания и реализации принципов бизнес- планирования на предприятии в условиях кризисных трудностей.
4. Стратегические и тактические задачи бизнес-плана предприятия на разных фазах цикличного развития экономики.
5. Значение бизнес-плана для руководства и работников предприятия и различных категорий внешних потребителей в условиях подъема экономики и в ситуации углубляющегося финансового кризиса.
6. Практика и проблемы использования бизнес-плана для реализации конкретной политики (маркетинговой, финансовой, функциональной, эко- логической и другой) предпринимательской деятельности.
7. Совершенствование процедур расчета натуральных и стоимостных показателей бизнес-плана.
8. Процесс составления бизнес-плана для создания нового предприятия. Обеспечение адекватности бизнес-планирования и системы контроля на предприятии.
9. Влияние отраслевой специфики на содержание бизнес-плана предприятия. Совершенствование анализа состояния и перспектив развития отрасли при подготовке бизнес-плана.
10. Проблема выбора местоположения бизнеса и методический инструментарий ее разрешения.
11. Цели и экономическая стратегия предприятия, проблемы их гармонизации и воплощения в бизнес-плане.
12. Бизнес-контроль как продолжение и обратная сторона оперативного бизнес-планирования на предприятии.
13. Проблема выбора контрольных диапазонов в плановом управлении бизнесом.
14. Программа корректирующих действий в плановом управлении бизнесом: назначение, содержание, порядок разработки и реализации.
15. Создание службы контроллинга и совершенствование бизнес-планирования на предприятии

Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение
высшего образования
«Новосибирский государственный технический университет»
Кафедра технологии организации пищевых производств

**Паспорт
расчетно-графического задания (работы)**

по дисциплине «Бизнес-планирование», 7 семестр

1. Методика оценки

**Рекомендации к выполнению расчетно-графической работы
по дисциплине «Бизнес - планирование», 7 семестр**

Материал следует излагать в логической последовательности, используя специальные термины и определения. При цитировании авторов учебной литературы, делать ссылки на нее по принятому в оформлении ГОСТу. Работа должна быть оформлена в соответствии с требованиями ГОСТ. Работа оформляется на листах формата А4, общий РГР должен составлять не менее 10 страниц машинописного текста, но не более 15. При оценке учитывается соответствие выполнения РГР приведенным выше рекомендациям, качество выполненных расчетов, качество аргументации при выполнении разделов бизнес - плана, соблюдение сроков сдачи.

Целью составления бизнес-плана является описание будущего состояния предприятия на определенный момент времени.

Бизнес-план определяет **направление**, в котором предприятие хотело бы продвигаться и отмечает возможные препятствия на этом пути.

Бизнес-план перечисляет **конкретные цели и задачи**, чтобы высшее руководство имело возможность проверить, движется ли предприятие в намеченном направлении и оценить в какой степени.

Бизнес-план предлагает **методы и средства**, при помощи которых предприятие собирается достичь намеченных целей.

СТРУКТУРА БИЗНЕС–ПЛАНА

Раздел 1. Резюме.

Раздел 2. Цели и задачи предприятия.

Раздел 3. Права собственности и управление бизнесом.

Раздел 4. Рынок и маркетинг.

Раздел 5. Маркетинг и политика продаж.

Раздел 6. Операционный бизнес.

Раздел 7. Стратегические проекты развития бизнеса.

Раздел 8. Финансовый и балансовый прогноз.

Раздел 9. Риски.

Раздел 10. Контроль исполнения бизнес-плана.

Раздел 1. Резюме

Резюме должно готовиться в последнюю очередь, когда готовы все остальные разделы. Резюме представляет собой краткое изложение бизнес-плана с выделением основных пунктов всех разделов. Последняя страница резюме должна быть посвящена основным финансовым результатам, которые ожидаются от вашего бизнеса в будущем. Здесь нужно привести сведения о прогнозных объемных показателях, доходы от бизнеса, затраты на него, чистую прибыль и уровень прибыльности вложений.

Раздел 2. Цели и задачи предприятия

Данный раздел является первым шагом, здесь надо показать суть вашего бизнеса, отразить основные направления его **стратегического развития**.

Например:

1. Основные направления и цели бизнеса предприятия. Потребности рынка, которые предполагается удовлетворить.
2. Что отличает ваше предприятие от других, ваши конкурентные преимущества?
3. Какие законы, налоги и другие факторы внешней среды влияют на ваш бизнес в частности?
4. Предполагает ли предприятие сконцентрироваться на каком-либо одном рынке либо его целью является поиск новых рынков? Какую долю выбранных рынков предприятие собирается контролировать?
5. Каким путем предприятие хочет достичь поставленной цели: с помощью других компаний, ассоциаций или других форм сотрудничества с рядом независимых предприятий?
6. Будет ли предприятие стремиться обеспечить максимальную прибыль или стабильность кадрового состава при росте оплаты труда? Как планируется сочетать эти цели, если они начнут противоречить друг другу?
7. Что станет преобладающим для предприятия для достижения успеха: высокая квалификация сотрудников, высокое качество услуг, более современная технология, низкие затраты и т. п.

Раздел 3. Права собственности и управление бизнесом

В данном разделе говорится о том, кто осуществляет контроль над бизнесом и кто определяет стратегию его развития.

1. Опишите кратко организационно-правовую форму предприятия. Ее преимущества и недостатки для вашего бизнеса. Собираетесь ли вы реорганизовать предприятие.
2. Опишите структуру управления, основные подразделения, их цели и функции, распределение полномочий и ответственности.
3. Какие требования к квалификации управляющих вы предъявляете?
4. Какова будет роль сотрудников в планировании и принятии решений?
5. Какой будет система информации внутри предприятия и по отношению к высшему руководству?
6. Как вы предполагаете оценивать деятельность сотрудников в достижении поставленных целей?

Раздел 4. Рынок и маркетинг

В этом разделе следует определить и оценить рыночные возможности вашего бизнеса. Оцените существующие и потенциальные потребности в ваших продуктах или услугах. Дайте точную и реалистичную оценку состояния конкуренции, своих сильных и слабых сторон по сравнению с другими предприятиями.

1. Потенциальные потребители, кто они (фирмы, индивидуальные потребители)? Где территориально они расположены?
2. Планируете ли вы сегментировать рынок, то есть использовать разную стратегию для продажи разных видов продуктов по разным ценам разным типам клиентов?
3. Существуют ли заметные тенденции в спросе на разные виды продуктов (или услуг) на разных целевых рынках?
4. Каковы временные рамки, которых предприятие хочет придерживаться при выходе на новые рынки?
5. Собирается ли предприятие продавать продукты, которые идентичны продуктам конкурентов, или планируется разработать особые «фирменные» виды продукта и «фирменное» название?
6. Трудности выхода на рынок: нехватка инвестиций, времени, технологические и операционные ограничения, исполнители, большая себестоимость.

Раздел 5. Маркетинг и политика продаж

В этом разделе говорится о том, кто будет покупать ваши продукты, почему и в каком количестве. Цель – описать стратегию маркетинга, которая позволит выйти на тот уровень прибыли, который будет указан в финансовом плане.

Раздел 6. Операционный бизнес

В этом разделе следует указать потребность в помещениях, оборудовании и трудовых ресурсах, необходимых для достижения целей. Этот раздел посвящен методам эффективного ведения бизнеса.

Необходимо по каждому разделу сформировать количественные цели, которые определены стратегией развития предприятия.

Раздел 7. Стратегические проекты развития бизнеса

Этот раздел описывает всю последовательность целеуказания, формирования и исполнения «проекта развития бизнеса» с его ресурсным обеспечением (бюджетирование и кадры).

Раздел 8. Финансовый и балансовый прогноз

Этот раздел предназначен для того, чтобы дать обоснование всего бизнес-плана. При разработке финансового раздела необходимо решить ряд основных проблем:

- 1) определить, какова желательная динамика основного оценочного показателя – нормы прибыли на вложенный капитал;
- 2) оптимизировать каждый из факторов, влияющих на данный показатель с тем, чтобы достичь желаемой его величины в плановом периоде;
- 3) определить прогнозные параметры по структуре баланса, активов и пассивов.

Данный раздел содержит прогноз будущих финансовых результатов, которые предприятие надеется получить в том случае, если планируемые мероприятия и ожидания, отраженные в предыдущих разделах, осуществятся.

В этом разделе должны найти отражение следующие вопросы:

1. Размер капитала, который нужен предприятию и который необходимо привлечь.
2. Сможет ли предприятие развиваться, опираясь только на собственные силы?

При составлении финансового плана будущей деятельности надо подготовить те же документы, что и при анализе текущего финансового состояния бизнеса.

Рекомендуется сначала подготовить проект отчета о прибылях и убытках (плана доходов и расходов), проанализировать основные статьи баланса, а после этого заняться прогнозированием потока поступлений и расхода денежных средств.

Раздел 10. Планируемые налоговые платежи

Этот раздел представляет собой налоговый бюджет компании, где отражаются планируемые суммы налоговых платежей в бюджеты всех уровней.

Раздел 11. Планируемые бюджеты

Этот раздел представляет собой бюджет предприятия, где отражаются все планируемые расходы в заданном периоде.

Раздел 12. Риски

В этом разделе перечисляются все возможные риски, дается их оценка и указываются пути снижения негативных последствий.

Главное здесь – не в точности расчета, а в умении авторов бизнес-плана заранее предугадать все типы рисков, с которыми они могут столкнуться, источники этих рисков и момент их возникновения. А затем разработать меры по сокращению этих рисков и минимизации потерь, которые они могут вызвать.

Требуется хотя бы ориентировочно оценить то, какие риски наиболее вероятны и во что они (в случае их реализации) могут обойтись. Поэтому можно ответить, как уменьшить риски и потери. Собственно говоря, ответ этот должен состоять из двух разделов: в первом нужно указать организационные меры профилактики рисков, а во втором – программу страхования от рисков.

Раздел 13. Контроль исполнения бизнес-плана

В этом разделе необходимо показать кто и каким образом ведет мониторинг исполнения каждого раздела, каждой задачи и цели. Собственно кто является ответственным.

Заключение

Составление бизнес-плана заканчивается расчетом следующих показателей: точки безубыточности, критического объема валового дохода и проводится

анализ финансовой прочности проекта, а также силы воздействия операционного рычага.

2. Критерии оценки

- Работа считается **не выполненной**, если выполнены не все части РГЗ(Р), – работа слабая, уровень выполнения не отвечает большинству требований, теоретическое содержание курса освоено частично, некоторые практические навыки работы не сформированы, многие предусмотренные программой обучения учебные задания не выполнены, либо качество выполнения некоторых из них оценено числом баллов, близким к минимальному оценка составляет 0-19 баллов.
- Работа считается выполненной **на пороговом** уровне, если части РГЗ(Р) выполнены формально, работа слабая, уровень выполнения не отвечает большинству требований, теоретическое содержание курса освоено частично, некоторые практические навыки работы не сформированы, многие предусмотренные программой обучения учебные задания не выполнены, либо качество выполнения некоторых из них оценено числом баллов, близким к минимальному, оценка составляет 20-23 баллов.
- Работа считается выполненной **на базовом** уровне, если уровень выполнения работы отвечает всем основным требованиям, теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые из выполненных заданий, возможно, содержат ошибки, оценка составляет 24-27 баллов.
- Работа считается выполненной **на продвинутом** уровне, если – работа высокого качества, уровень выполнения отвечает всем требованиям, теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному, оценка составляет 28-30 баллов.

3. Шкала оценки

В общей оценке по дисциплине баллы за РГР учитываются в соответствии с правилами балльно-рейтинговой системы, приведенными в рабочей программе дисциплины.

Оцениваемые виды деятельности обучающихся	Мин. балл	Максимальный балл
Семестр: 7		
<i>Подготовка к занятиям №5:</i>	5	10
<i>Лекция:</i>	0	10

<i>Практические занятия №2:</i>	15	30
<i>РГЗ №3:</i>	20	30
<i>Зачет №4:</i>	10	20

4. Примерный перечень тем РГЗ(Р)

1. Составить бизнес план ресторана (кафе) с французской кухней
2. Составить бизнес план ресторана (кафе) с немецкой кухней
3. Составить бизнес план ресторана (кафе) с испанской кухней
4. Составить бизнес план ресторана (кафе) с итальянской кухней
5. Составить бизнес план ресторана (кафе) с испанской кухней
6. Составить бизнес план ресторана (кафе) с японской кухней
7. Составить бизнес план ресторана (кафе) с китайской кухней
8. Составить бизнес план ресторана (кафе) - гриль
9. Составить бизнес план семейного ресторана (кафе)
10. Составить бизнес план таверны
11. Составить бизнес план чайхоны
12. Составить бизнес план пиццерии
13. Составить бизнес план бургерной
14. Составить бизнес план чебуречной
15. Составить бизнес план пирожковой