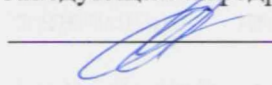




Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
**федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Высшая школа народных искусств (академия)»**
Кафедра естественнонаучных и экономических дисциплин

РЕКОМЕНДОВАНО
кафедрой
протокол № 1
от 30.08.2022
Заведующий кафедрой


С.Г. Сойников

УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор



С.Г. Сойников

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
дисциплины

Бизнес-планирование в народных художественных промыслах

Направление подготовки: 54.04.02 Декоративно-прикладное искусство и народные промыслы

Направленность (профиль): для всех профилей

Квалификация выпускника: магистр

Форма обучения: очная

Курс: 2

Семестр: 3

Форма контроля: зачет

Автор: к.э.н., доцент Сойников С.Г.

Санкт-Петербург
2022 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем дисциплины и виды учебной работы

2.2. Тематический план дисциплины

2.3. Содержание дисциплины

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

3.2. Материально-техническое обеспечение дисциплины

4. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Оценочные средства для входного контроля знаний обучающихся

5.2. Оценочные материалы для текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине

5.3. Оценочные материалы для контроля остаточных знаний по дисциплине

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Рабочая программа дисциплины разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 54.04.02 Декоративно-прикладное искусство и народные промыслы, уровень высшего образования «магистратура», утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 13.08.2020 № 1007.

Дисциплина (модуль) Бизнес-планирование в народных художественных промыслах относится к факультативам ФТД.02.

Дисциплина изучается на 2 курсе.

Для изучения данной дисциплины (модуля) необходимы знания, умения и навыки, формируемые предшествующей дисциплиной Б1.О.09 Предпринимательская деятельность в народных художественных промыслах.

Знания, умения и навыки, формируемые данной дисциплиной необходимы в практической деятельности выпускника в части организации предпринимательской деятельности в области народных художественных промыслов.

Дисциплина обеспечивает формирование следующих компетенций:

Наименование категории (группы) компетенций	Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции (ИДК)
Универсальные компетенции и индикаторы их достижения		
Командная работа и лидерство	УК-3. Способен организовывать и руководить работой команды, выработывая командную стратегию для достижения поставленной цели	ИДК.М.УК-3.1 Демонстрирует понимание принципов командной работы ИДК.М.УК-3.2 Руководит членами команды для достижения поставленной задачи

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Целью изучения дисциплины является формирование у магистров комплекса знаний о принципах бизнес-планирования и готовность к организационно-управленческой деятельности в народных художественных промыслах.

Основными задачами в профессиональной деятельности магистров являются:

- осуществление управленческих функций в учреждениях, организациях, фирмах, структурных подразделениях, занимающихся декоративно-прикладным искусством и народными художественными промыслами; адаптация к новым ситуациям и применение на практике нормативно-правовых документов;

- владение принципами продвижения творческого продукта;

- обладание способностями и коммуникативными навыками для проведения выставок, конкурсов, фестивалей, презентаций, инсталляций.

В рамках программы дисциплины обучающимися осваиваются знания, умения и владения:

Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции (ИДК)	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
		знать	уметь	владеть
УК-3. Способен организовывать и руководить работой команды, выработывая командную стратегию для достижения поставленной цели	ИДК.М.УК-3.1 Демонстрирует понимание принципов командной работы	- функции управления организаций народных художественных промыслов; - принципы бизнес-планирования при организации бизнеса, в проектной деятельности, инвестировании и привлечении инвестиций, управления бизнесом	- адаптироваться к новым ситуациям и применять на практике нормативно-правовые документы; организовывать работу творческого коллектива; - принимать профессиональные и управленческие решения	- навыками бизнес-планирования при организации бизнеса, в проектной деятельности, инвестировании и привлечении инвестиций, управления бизнесом

	ИДК.М.УК-3.2 Руководит членами команды для достижения поставленной задачи	- принципы продвижения творческого товара продукта	- определять порядок выполнения работ и поиска оптимальных решений при создании новой продукции с учетом требований качества, надежности и стоимости	- коммуникативными навыками для проведения выставок, конкурсов, фестивалей, презентаций, инсталляций
--	--	--	--	--

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Трудоемкость							
	всего		в семестре (ах), часов					
	зач. ед.	часов	1	2	3			
Объем образовательной программы дисциплины, всего:	2	72			72			
в том числе:								
Аудиторные занятия (контактная работа обучающихся с преподавателем), всего:		20			20			
в том числе:								
аудиторные лекции, лекции в формате онлайн								
практические занятия (ПЗ), семинары (С) аудиторные, семинары в формате онлайн		20			20			
Самостоятельная работа (СР), всего:		52			52			
Форма промежуточной аттестации (зачет, зачет с оценкой, экзамен):	Зачет					Зачет		

2.2. Тематический план дисциплины

Наименование разделов и тем дисциплины	Семестр	Всего часов по плану	в том числе по видам учебной работы, включая самостоятельную работу обучающихся и трудоемкость (в часах)				Самостоятельная работа	Формы текущего контроля успеваемости; Форма промежуточной аттестации (по семестрам)	
			Контактная работа преподавателя с обучающимися						
			Всего	из них					
				лекции	семинарские (практические занятия)	курсовая работа			
Тема 1. Бизнес-план как основа реализации предпринимательской идеи	3	4	2		2		2	О, Д	
Тема 2. Бизнес-планирование как элемент экономической политики организации		4	2		2		2	О, Д	
Тема 3. Место и роль бизнес-плана при управлении бизнесом		4	2		2		2	О, Д	
Тема 4. Аналитические разделы типового бизнес-плана		6	2		2		4	О, Д, ДЗ	
Тема 5. Ключевые разделы типового бизнес-плана		14	4		4		10	О, Д, ДЗ	
Тема 6. Основные элементы бизнес-планирования		10	2		2		8	О, Д, ДЗ	
Тема 7. Технология бизнес-планирования		10	2		2		8	О, Д, ДЗ	
Тема 8. Управленческий бизнес-план		10	2		2		8	О, Д, ДЗ	
Тема 9. Бизнес-планы проектов и решения практических задач управления бизнесом		10	2		2		8	О, Д, ДЗ	
Промежуточная аттестация	3							Зачет	
Итого часов		72	20		20		52		

Примечание: О – опрос, Д – дискуссия (диспут, круглый стол, мозговой штурм, ролевая игра), ДЗ – домашнее задание (эссе, реферат, тест и пр.). Формы контроля не являются жесткими и могут быть заменены преподавателем на другую форму контроля в зависимости от контингента обучающихся с оценкой знаний обучающихся (дискуссия, диспут, круглый стол, мозговой штурм, ролевая игра). Кроме того, на семинарских занятиях может проводиться работа с нормативными документами, изданиями средств информации и прочее, что также оценивается преподавателем.

2.3. Содержание дисциплины

Наименование разделов и тем дисциплины	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Трудоемкость (час.)	Семестр	Коды компетенций и индикаторов достижения, формированию которых способствует элемент программы
Тема 1. Бизнес-план как основа реализации предпринимательской идеи	Содержание учебного материала занятий лекционного типа			УК-3/ ИДК.М.УК-3.1; ИДК.М.УК-3.2
	Не предусмотрено			
	Содержание учебного материала занятий семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия)	2	3	
	Практическое занятие №1. Понятие предпринимательской идеи. Банк идей. Этапы разработки и реализации предпринимательской идеи: генерирование идеи, деловое проектирование, подготовка бизнес-плана, принятие предпринимательского решения, управление предпринимательским проектом; реализация проекта. Понятие бизнес-плана. Его общая характеристика.	2	3	
	Содержание самостоятельной работы обучающихся	2	3	
Тема 2. Бизнес-планирование как элемент экономической политики организации	Содержание учебного материала занятий лекционного типа			УК-3/ ИДК.М.УК-3.1; ИДК.М.УК-3.2
	Не предусмотрено			
	Содержание учебного материала занятий семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия)	2	3	
	Цели и планы в бизнес организации, их уровни и значение. Этапы и сущность планирования бизнеса. Предмет и объект планирования. Внутрифирменное планирование: стратегическое (перспективное); среднесрочное (бизнес-планирование), текущее (тактическое). Особенности бизнес-планирования как формы планирования. Назначение бизнес-планирования.	2	3	
	Содержание самостоятельной работы обучающихся	2	3	
Тема 3. Место и роль бизнес-плана при управлении бизнесом	Содержание учебного материала занятий лекционного типа			УК-3/ ИДК.М.УК-3.1; ИДК.М.УК-3.2
	Не предусмотрено			
	Содержание учебного материала занятий семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия)	2	3	
	Функции бизнес-плана при управлении бизнесом. Управление текущей деятельностью и развитием организации. Типология бизнес-планов: управленческие; бизнес-планы проектов; разовые бизнес-планы. Техника анализа внешней среды. Анализ внутренней среды. Пример анализа внешней и внутренней среды.	2	3	

Наименование разделов и тем дисциплины	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Трудоемкость (час.)	Семестр	Коды компетенций и индикаторов достижения, формированию которых способствует элемент программы
	Содержание самостоятельной работы обучающихся	2	3	
	Описание стратегии деятельности компании (реализации проекта)	2	3	
Тема 4. Аналитические разделы типового бизнес-плана	Содержание учебного материала занятий лекционного типа			УК-3/ ИДК.М.УК-3.1; ИДК.М.УК-3.2
	Не предусмотрено			
	Содержание учебного материала занятий семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия)	2	3	
	Виды разделов типового бизнес-плана: аналитические, ключевые, приложения. Титульный лист, оглавление, меморандум конфиденциальности, резюме. История бизнеса организации (описание отрасли, характеристика объекта бизнеса организации). Правовой статус организации (юридический план). Организация и управление. Анализ финансового состояния организации. Анализ рынка и конкуренции. Описание рынка. Направления исследования рынка. Жизненный цикл продаж. Описание отрасли. Конкуренция	2	3	
	Содержание самостоятельной работы обучающихся	4	3	
	Описание целевого рынка	4	3	
Тема 5. Ключевые разделы типового бизнес-плана деятельности	Содержание учебного материала занятий лекционного типа			УК-3/ ИДК.М.УК-3.1; ИДК.М.УК-3.2
	Не предусмотрено			
	Содержание учебного материала занятий семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия)	4	3	
	Маркетинговый план. Его структура и содержание. Определение спроса и возможностей рынка. Определение ценовой стратегии. Производственный план. Планируемый объем продаж. Расчет потребности в ресурсах. Потребность в инвестициях.	2	3	
	Расчет потребности в персонале и заработной плате. Организационный план. Разработка организационной структуры фирмы. Функциональная, дивизиональная, командная структуры. Финансовый план.	2	3	
	Содержание самостоятельной работы обучающихся	10	3	
	Анализ риска. Основы финансового риска	10	3	
Тема 6. Основные элементы бизнес-планирования	Содержание учебного материала занятий лекционного типа			УК-3/ ИДК.М.УК-3.1; ИДК.М.УК-3.2
	Не предусмотрено			
	Содержание учебного материала занятий семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия)	2	3	

Наименование разделов и тем дисциплины	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Трудоемкость (час.)	Семестр	Коды компетенций и индикаторов достижения, формированию которых способствует элемент программы
	Понятие, экономическое содержание и основные элементы стратегического планирования. Понятие и классификация стратегической цели организации. Инвестиционный план (проект). Его цель и основные задачи. Структура и содержание стандартного бизнес-плана инвестиционного проекта. Финансовое планирование. Технология финансового планирования.	2	3	
	Содержание самостоятельной работы обучающихся	8	3	
	План прибыли и убытков. План распределения прибыли	8	3	
Тема 7. Технология бизнес-планирования	Содержание учебного материала занятий лекционного типа			УК-3/ ИДК.М.УК-3.1; ИДК.М.УК-3.2
	Не предусмотрено			
	Содержание учебного материала занятий семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия)	2	3	
	Моделирование бизнес-процессов. Основные технологии продукции бизнес-планирования. Техническое задание и календарный план (график работ) на разработку бизнес-плана. Виды моделей, применяемых при бизнес-планировании. Проект			
	Содержание самостоятельной работы обучающихся	8	3	
	Особенности разработки моделей бизнес-процессов (материальных, информационных и финансовых потоков).			
Тема 8. Управленческий бизнес-план	Содержание учебного материала занятий лекционного типа			УК-3/ ИДК.М.УК-3.1; ИДК.М.УК-3.2
	Не предусмотрено			
	Содержание учебного материала занятий семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия)	2	3	
	Сущность, назначение и функции управленческого бизнес-плана. Отличие его от типового бизнес-плана. Общая схема разработки, структура и содержание типового управленческого бизнес-плана. Общий план производства. Текущее состояние организации. Постановка целей компании. Постановка целей подразделения. Возможные расхождения между текущим и желаемым состоянием компании. Составление планов подразделений. План продаж. Маркетинговый план. Операционный план. План производства. План закупок, в том числе план основных закупок. План по персоналу. Финансовый план.	2	3	
	Содержание самостоятельной работы обучающихся	8	3	
	Контроль выполнения и корректировка бизнес-плана. Содержание системы контроля и корректировка	8	3	
Тема 9. Бизнес-планы проектов и решения практических задач	Содержание учебного материала занятий лекционного типа			УК-3/ ИДК.М.УК-3.1; ИДК.М.УК-3.2
	Не предусмотрено			
	Содержание учебного материала занятий семинарского типа (семинары,	2	3	

Наименование разделов и тем дисциплины	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Трудоемкость (час.)	Семестр	Коды компетенций и индикаторов достижения, формированию которых способствует элемент программы
управления бизнесом	<p>практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия)</p> <p>Бизнес-проект и бизнес-идея. Разработка и реализация идеи. Бизнес-план инновационного проекта, его разделы. Характеристика товара (услуг). Оценка рынка. Возможности (план) производства. Организация реализации проекта. Финансовый план. Бизнес-планы для решения практических задач управления бизнесом (целевые бизнес-планы). Макеты некоторых видов целевого бизнес-плана.</p> <p>Содержание самостоятельной работы обучающихся</p> <p>Презентация бизнес-плана</p>	2	3	
Зачет	<p><u>Примерные вопросы к зачету с оценкой</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие предпринимательской идеи. Этапы разработки и реализации предпринимательской идеи. 2. Понятие, общая характеристика, цели составления бизнес-плана. Примерный состав и структура разделов, наиболее часто встречающихся в бизнес-планах 3. Внутрифирменное планирование: стратегическое (перспективное); среднесрочное (бизнес-планирование), текущее (тактическое). 4. Значение и особенности бизнес-планирования как формы планирования. 5. Бизнес-план как рабочий инструмент для управления организацией и контроля за его деятельностью 6. Система бизнес-планирования в крупных организациях: корпоративный уровень и уровень отдельных подразделений (стратегических бизнес-единиц). 7. Система и особенности бизнес-планирования в малых организациях. 8. Организация системы бизнес-планирования. Формирование стратегии. Планирование. Контроль 9. Управленческий бизнес-план. Управление организацией. 10. Типология бизнес-планов: управленческие; бизнес-планы проектов; разовые бизнес-планы. Ключевые компоненты типового бизнес-плана: анализ окружающей среды и полное описание стратегии работы компании или реализации проекта в окружающей среде. 11. Анализ внешней бизнес-среды. 12. Макросреда или среда косвенного воздействия. 13. Микросреда или среда прямого воздействия. 14. Техника анализа внешней среды. 15. Анализ внутренней среды. 16. Потенциал организации и его основные блоки: товарный, технический, кадровый, финансовый, информационный. 17. Описание стратегии деятельности компании (реализации проекта) 18. Виды и основное содержание разделов типового бизнес-плана 		3	УК-3/ ИДК.М.УК-3.1; ИДК.М.УК-3.2

Наименование разделов и тем дисциплины	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Трудоемкость (час.)	Семестр	Коды компетенций и индикаторов достижения, формированию которых способствует элемент программы
	<ul style="list-style-type: none"> 19. Маркетинговый план. Его структура и содержание. 20. Определение спроса и возможностей рынка. Стратегия маркетинга. 21. Определение ценовой стратегии. 22. Операционный план. 23. Производственный план. 24. Производственная программа организации. 25. Организационный план. 26. Финансовый план. 27. Оценка и страхование риска. 28. Стратегическое и инвестиционное планирование 29. Моделирование бизнес-процессов. Виды моделей, применяемых при бизнес-планировании 30. Сущность и назначение управленческого бизнес-плана 31. Классификация бизнес-проектов. Особенности составления различных видов бизнес-планов проектов 			

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Для реализации программы дисциплины библиотечный фонд ВШНИ имеет электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендуемые для использования в образовательном процессе:

Основная литература

1. Шкурко, В. Е. Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности : учебное пособие / В. Е. Шкурко, Н. Ю. Никитина ; науч. ред. А. В. Гребенкин ; Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б. Н. Ельцина. – Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2016. – 174 с. : схем., табл., ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=695236>

Дополнительная литература

1. Арустамов, Э. А. Основы бизнеса : учебник / Э. А. Арустамов. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 230 с. : ил., табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621620>

2. Рубин, Ю. Б. Основы предпринимательства : учебник : [12+] / Ю. Б. Рубин. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Университет Синергия, 2020. – 518 с. : ил., табл. – (Университетская серия). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=455432>

3. Воронкова, О. В. Основы бизнеса : учебное пособие / О. В. Воронкова. – Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2012. – 135 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=228839>

4. Менеджмент в малом бизнесе : учебное пособие / Л. А. Сорокина, Н. Д. Эриашвили, А. А. Яковлев [и др.] ; под ред. Н. Д. Эриашвили. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юнити-Дана, 2022. – 136 с. : ил., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=690538>

5. Рубин, Ю. Б. Управление собственным бизнесом : учебник : [16+] / Ю. Б. Рубин. – 17-е изд., доп. – Москва : Университет Синергия, 2021. – 1104 с. : ил. – (Университетская серия). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=602851>

6. Рудич Л.И. Предпринимательская и инновационная деятельность в сфере культуры и искусства [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Рудич Л.И.— Электрон. текстовые данные.— Кемерово: Кемеровский государственный институт культуры, 2013.— 209 с.— Режим доступа: URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=227897> — ЭБС «Университетская библиотека»

Список авторских методических разработок:

1. Сойников, С.Г. Хозяйственная деятельность в области народных художественных промыслов. Ч.1. Правовое обеспечение регулирования отношений в области культуры, искусства, народных художественных промыслов. : учебное пособие для вузов / С. Г. Сойников ; Министерство образования и науки РФ «Высшая школа народных искусств (институт)» - Санкт-Петербург : ВШНИ, 2017.

2. Ковригина В.М. Экономика и менеджмент. Учебник для студентов высшего профессионального учебного заведения по специальности «Декоративно-прикладное искусство». Высшая школа народных искусств. М., 2010

3. Зотов С.В. «Маркетинговые исследования рынка услуг культурно-досуговых учреждений». Монография. – Москва, ВШНИ, 2011 – 6 п.л.

Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

1. <http://www.council.gov.ru/> - сайт Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации. Можно ознакомиться с материалами о комплексной государственной поддержке организаций художественных народных промыслов, с выступлениями членов Совета Федерации о важности развития традиционных ремесел, о необходимости научной разработки Программы сохранения, возрождения и развития народных художественных промыслов;

2. <http://www.economy.gov.ru/> - сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. Размещена информация о развитии малого и среднего предпринимательства и освоении начинающими предпринимателями гончарного производства, народных ремесел и художественных промыслов. На сайте содержатся статьи о практике применения законодательства Российской Федерации в отдельных сферах предпринимательской деятельности.

3. <http://www.minpromtorg.gov.ru/> - сайт Министерства промышленности и торговли Российской Федерации. В разделе «Народные художественные промыслы» представлены законодательные предложения Министерства по внесению изменений в Федеральный закон «О народных художественных промыслах», материалы о состоянии и перспективах развития народных художественных промыслов, информация о деятельности Министерства по защите отечественных производителей при импорте сувенирной продукции и о реализации Концепции государственной поддержки организаций народных художественных промыслов на период до 2015 года.

4. <http://smb.gov.ru/> - Федеральный портал малого и среднего предпринимательства. Представлены документы и материалы о поддержке развития народных промыслов в субъектах Российской Федерации, поддержке малого и среднего предпринимательства в муниципальных образованиях. В рубрике «Региональные порталы» даны ссылки на сайты предпринимательской деятельности в субъектах Российской Федерации.

5. <http://www.remeslennik.ru/> - сайт «Ремесленничество России». Размещены законодательные акты в сфере поддержки организаций народного и художественного промысла; виртуальный каталог «Народные художественные; международные центры ремесленничества»; список зарегистрированных компаний, занимающихся ремесленной деятельностью; список документов, необходимых для получения заключения о соответствии субъекта малого предпринимательства критериям, предъявляемым к субъектам ремесленничества; информация о проводимых ярмарках художественных промыслов России.

6. <http://www.kefa.ru/> - сайт «Kefa.ru/ Народные промыслы». Организован как информационный сборник,

размещены материалы о развитии разных видов народных промыслов.

7. <http://ridjeu.ru/> - сайт «Ridjeu». Представлены расписание ярмарок года, информация о выставках «Народные художественные промыслы и ремесла» (по датам, темам, странам и городам), рекомендации по организации и размещению стенда художественной продукции на ярмарках.

Методические рекомендации по организации изучения дисциплины

Цель методических рекомендаций – обеспечить магистранту оптимальную организацию процесса изучения дисциплины, а также выполнения различных форм самостоятельной работы.

Магистранту необходимо ознакомиться: с содержанием рабочей программы, с целями и задачами дисциплины, ее связями с другими дисциплинами образовательной программы, методическими разработками по данной дисциплине, имеющимися на кафедре естественнонаучных и экономических дисциплин и ресурсами Интернета, которые рекомендует использовать преподаватель с формами аудиторной, практической и самостоятельной работы.

Рекомендации по подготовке к практическим занятиям.

Коллоквиум – вопрос - ответная форма, используется для обобщения пройденного материала при этом используется простая процедура. Преподаватель задает аудитории вопросы, отвечают желающие, а преподаватель комментирует. Материал лекции актуализируется студентами и контролируется преподавателем.

Дискуссия – преподаватель закладывает общую ориентировочную основу обсуждаемых на семинаре проблем или вопросов, совместно со студентами определяет основные проблемы семинара, пути и методику их раскрытия и исследования. Основой организации дискуссионного семинара выступает метод постановки системы учебной проблемы и поиска решения.

Развернутая беседа – используется при освоении трудного материала. В этом случае инициатива принадлежит преподавателю. Преподаватель предварительно разрабатывает план беседы. Магистранты готовят вопросы тоже. В ходе беседы им предоставляется право высказывать собственное мнение, выступать с подготовленными сообщениями, но придерживаться принятого плана.

Проблемный семинар – ведется через дискуссии. Особенностью проблемного семинара является сочетание «мозгового штурма» и «творческой дискуссии», индивидуальной и групповой работы, как на этапе подготовки, так и во время его проведения. На семинаре не только не запрещаются, но и приветствуются критические замечания и вопросы. Основой проблемного семинара является создание проблемной ситуации, которая ставится заблаговременно (не менее чем за 7-10 дней). Намечается то, что нужно получить в результате подготовки, тем самым формируется некоторое первичное представление о задачах и сути исследования. Магистранты самостоятельно осуществляют поиск необходимых сведений по рассматриваемой теме, знакомятся с различными мнениями и вариантами предложений по её решению

Анализ конкретной ситуации – учебные ситуации могут не иметь однозначного решения из-за невозможности определить влияние нестабильных факторов, которые всегда присутствуют в реальных системах. Как правило, на семинаре рассматривается класс наиболее сложных ситуаций, так как множество противоречивых критериев выбора не позволяет окончательно оценить эффективность выдвигаемого решения. Привлекательность таких ситуаций состоит в том, что они ориентированы на формирование инноваций через концептуальное знание и тем самым работают на формирование общекультурной (ОК), общепрофессиональной (ОПК) и профессиональной (ПК) компетенции.

Круглый стол – семинар проходит в форме научной дискуссии. Упор делается на инициативу магистрантов в поиске материалов к семинару и активности их в ходе дискуссии. Важно, чтобы источники информации были разнообразными, представляли различные точки зрения на проблему, а дискуссия всегда направлялась преподавателем.

Семинар-конференция – магистранты выступают с докладами, которые здесь же и обсуждаются всеми участниками под руководством преподавателя. Это самая распространенная форма семинара. В профессиональном обучении семинар целесообразно строить в контексте изучаемой специальности, связывая теоретические вопросы с практикой работы специалиста. Тогда теоретические знания станут понятными для студентов и войдут в арсенал их профессионального багажа.

Тесты – это краткие, стандартизированные или не стандартизированные пробы, испытания, позволяющие за сравнительно короткие промежутки времени оценить степень качества достижения каждым студентом целей обучения (целей изучения).

Кейс-метод – текст (до 25-30 страниц), который описывает ситуацию, некогда имевшую место в реальности.

Работая над решением кейса, обучающийся приобретает профессиональные знания, умения, навыки в результате активной творческой работы. Он самостоятельно формулирует цели, находит и собирает различную информацию, анализирует ее, выдвигает гипотезы, ищет варианты решения проблемы, формулирует выводы, обосновывает оптимальное решение ситуации.

Проверка и оценка знаний проводится согласно определенным требованиям к оцениванию, это:

- умение анализировать ситуацию и находить оптимальное количество решений;
- умение работать с информацией, в том числе умение затребовать дополнительную информацию, необходимую для уточнения ситуации;
- умение моделировать решения в соответствии с заданием, представлять различные подходы к разработке планов действий, ориентированных на конечный результат;
- умение принять правильное решение на основе анализа ситуации;
- навыки четкого и точного изложения собственной точки зрения в устной и письменной форме, убедительного отстаивания своей точки зрения;

- навык критического оценивания различных точек зрения, осуществление самоанализа, самоконтроля и самооценки.

Доклад – сообщение по заданной теме, с целью внести знания из дополнительной литературы, систематизировать материал, проиллюстрировать примерами, развивать навыки самостоятельной работы с научной литературой, познавательный интерес к научному познанию. Докладчики и содокладчики - основные действующие лица. Они во многом определяют содержание, стиль, активность данного занятия.

Одной из форм самостоятельной работы студента является подготовка доклада, для обсуждения его на практическом (семинарском) занятии.

Цель доклада - развитие у студентов навыков аналитической работы с научной литературой, анализа дискуссионных научных позиций, аргументации собственных взглядов. Подготовка научных докладов также развивает творческий потенциал студентов.

Доклад готовится под руководством преподавателя, который ведет практические (семинарские) занятия.

Общие требования к докладу:

- тема доклада должна быть согласована с преподавателем и соответствовать теме занятия;
- материалы, используемые при подготовке доклада должны соответствовать научно-методическим требованиям ВШНИ. Необходимо соблюдать регламент, оговоренный при получении задания: докладчик - 10 мин.; содокладчик - 5 мин.; дискуссия - 10 мин
- иллюстрации должны быть достаточными, но не чрезмерными;
- работа студента над докладом-презентацией включает отработку навыков ораторского мастерства и умения организовать и проводить диспут;
- студент в ходе доклада, отрабатывает умение ориентироваться в материале всего занятия в целом и доклада в частности и быстро отвечать на дополнительные вопросы слушателей;
- студент в ходе работы по презентации доклада, отрабатывает умение самостоятельно обобщить материал и сделать выводы в заключении;

• студент обязан подготовить и выступить с докладом в строго отведенное время преподавателем, и в срок.

Необходимо помнить, что выступление состоит из трех частей: вступление, основная часть и заключение.

Вступление помогает обеспечить успех выступления по любой тематике. Вступление должно содержать: 1) название доклада; 2) сообщение основной идеи; 3) современную оценку предмета изложения; 4) краткое перечисление рассматриваемых вопросов; 5) акцентирование оригинальности подхода.

Основная часть, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части - представить достаточно данных для того, чтобы слушатели и заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами. При этом логическая структура теоретического блока не должны даваться без наглядных пособий, аудиовизуальных и визуальных материалов

Заключение - это ясное четкое обобщение и краткие выводы, которых всегда ждут слушатели.

Эссе - сочинение небольшого объема и свободной композиции, представляющее попытку передать индивидуальные впечатления и соображения, связанные с ними.

Учебная презентация (лат. «praesento» - передаю, вручаю; англ. «to present» - представлять что-либо) - это набор слайдов, содержащих информацию по данной теме, которая сопровождается комментариями.

Сообщение - это форма представления информации в виде речи, текста

Рекомендации студенту:

перед началом работы по написанию доклада согласовать с преподавателем тему, структуру, литературу, а также обсудить ключевые вопросы, которые следует раскрыть в докладе;

представить доклад научному руководителю в письменной форме;

выступить на семинарском занятии с 10-минутной презентацией своего доклада, ответить на вопросы студентов группы.

Требования:

к оформлению доклада: шрифт - Times New Roman, размер шрифта -14, межстрочный интервал -1,5, размер полей- 2,5 см, отступ в начале абзаца -1,25 см, форматирование по ширине); листы доклада скреплены скоросшивателем. На титульном листе указывается наименование учебного заведения, название кафедры,

наименование дисциплины, тема доклада, ФИО студента;

к структуре доклада - оглавление, введение (указывается актуальность, цель и задачи), основная часть, выводы автора, список литературы (не менее 5 позиций). Объем согласовывается с преподавателем. В конце работы ставится дата ее выполнения и подпись студента, выполнившего работу.

Общая оценка за доклад учитывает содержание доклада, его презентацию, а также ответы на вопросы.

Презентация – это набор слайдов (страниц), оформленных в соответствии с каким-то принятым стилем.

Последовательность показа слайдов может меняться в процессе демонстрации презентации. Презентация не должна быть меньше 10 слайдов.

Каждый слайд может включать в себя:

- различные формы представления информации (текст, таблицы, диаграммы, изображения, звук, видео).
- анимацию появления объектов на слайде и анимацию смены слайдов.

Титульный слайд должен содержать название темы, название учебного заведения, фамилию, имя автора презентации, учебную группу, фамилию, имя, отчество преподавателя.

На втором слайде может быть представлен план презентации, основные разделы или вопросы, которые будут рассмотрены.

Старайтесь придерживаться принципа: один слайд-одна мысль. Убедительными бывают презентации, когда на одном слайде дается тезисы несколько его доказательств.

Выводы всегда должны быть даны лаконично на отдельном слайде.

Объекты на слайдах могут сразу присутствовать на слайдах, а могут возникать на них в нужный момент по желанию докладчика, что усиливает наглядность доклада и привлекает внимание аудитории именно к тому объекту или тексту, о которых в данный момент идет речь.

Последними слайдами презентации должны быть глоссарий и список литературы.

Этапы создания презентации.

Планирование презентации:

- определение целей
- изучение аудитории
- формирование структуры и логики подачи материала

Разработка презентации

- вертикальная и горизонтальная логика
- содержание и соотношение текстовой и графической информации
- заполнение слайдов информацией
- настройка анимации

Репетиция презентации

Перед презентацией обязательно нужно провести репетицию. На ней можно понять, где возникнут трудности, почувствовать реальный хронометраж презентации, а также исправить замеченные по ходу ошибки.

Что надо учитывать, разрабатывая презентации.

1. Порядок вывода объектов на экран следующий:

- заголовок слайда
- основная информация
- дополнительная (поясняющая, иллюстрирующая, навигационная) информация.

2. Основной материал необходимо выделить, чтобы он первым бросался в глаза при демонстрации слайда. Выделение можно осуществить размером объекта, цветом, спецэффектами, порядком появления на экране.

3. Дополнительный материал предназначен для подчеркивания основной мысли слайда. В качестве дополнительной информации может выступать графика.

4. Важно учитывать, что нельзя на слайдах писать все, что докладчик планирует сказать. На слайды должны попасть только самые важные тезисы, самые необходимые данные, а также, желательно, графический материал: иллюстрации, фотографии всегда лучше воспринимаются аудиторией.

5. Материал на слайде должен быть расположен максимально равномерно по всей площади, не оставляя крупных пустых пространств.

6. Текст, размещенный на слайде, должен быть хорошо виден и удобочитаем.

7. Не используйте на слайде несколько шрифтов. Оптимально использовать для смыслового выделения разные начертания одного шрифта.

8. При настройке анимации для порядка появления объектов на слайде надо помнить, что любой спецэффект должен быть обоснован. Перенасыщение спецэффектами отвлекает и вызывает раздражение.

9. Для целостности восприятия презентация выполняется в едином стиле. Это может быть или единый фон, или какой-либо повторяющийся на каждом слайде элемент.

10. На презентацию может быть наложен звук. Звуковая схема презентации имеет три уровня:

- низший уровень-звук, сопровождающий спецэффекты, появление объектов на экране, предназначен для привлечения внимания к появляющимся объектам.
- второй уровень звуков-аудио файлы, присоединяемые к слайду. Данный тип звуков может служить комментарием к содержанию слайда и заменять текст, оставляя больше места для графической информации.
- третий уровень-звук, вставляемый в презентацию, распространяемый на весь процесс демонстрации.

11. Рекомендуемый объем презентации – 25-30 слайдов.

12. После создания презентации, проверки ее преподавателем иностранного языка, демонстрации презентации в учебной группе, рекомендуется для облегчения работы по заучиванию темы сделать следующее: создайте 2 копии презентации с текстом. В первой копии оставьте начальные или ключевые слова предложений, остальные удалите. Во второй копии удалите текст. Используйте данные презентации для заучивания темы.

<i>Шкала оценивания ПРЕЗЕНТАЦИИ</i> Дескрипторы	Минимальный ответ 2	Изложенный, раскрытый ответ 3	Законченный, полный ответ 4	Образцовый, примерный; достойный подражания ответ 5
--	------------------------	-------------------------------------	-----------------------------------	--

Раскрытие проблемы	Проблема не раскрыта. Отсутствуют выводы.	Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и/или выводы не обоснованы.	Проблема раскрыта. Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы. Не все выводы сделаны и/или обоснованы.	Проблема раскрыта полностью. Проведен анализ проблемы с привлечением дополнительной литературы. Выводы обоснованы.
Представление	Представляемая информация логически не связана. Не использованы профессиональные термины.	Представляемая информация не систематизирована и/или не последовательна. Использован 1-2 профессиональный термин.	Представляемая информация систематизирована и последовательна. Использовано более 2 профессиональных терминов.	Представляемая информация систематизирована, последовательно и логически связана. Использовано более 5 профессиональных терминов.
Оформление	Не использованы информационные технологии (PowerPoint). Больше 4 ошибок в представляемой информации.	Использованы информационные технологии (PowerPoint) частично. 3-4 ошибки в представляемой информации.	Использованы информационные технологии (PowerPoint). Не более 2 ошибок в представляемой информации.	Широко использованы информационные технологии (PowerPoint). Отсутствуют ошибки в представляемой информации.
Ответы на вопросы	Нет ответов на вопросы.	Только ответы на элементарные вопросы.	Ответы на вопросы полные и/или частично полные.	Ответы на вопросы полные с приведением примеров и/или

На **практическое занятие** магистранту следует:

- приносить с собой рекомендованную преподавателем литературу к конкретному занятию;
- до очередного практического занятия по рекомендованным литературным источникам проработать теоретический материал, соответствующей темы занятия;
- при подготовке к практическим занятиям следует обязательно использовать не только лекции, учебную литературу, но и нормативно-правовые акты и материалы правоприменительной практики;
- теоретический материал следует соотносить с правовыми нормами, так как в них могут быть внесены изменения, дополнения, которые не всегда отражены в учебной литературе;
- в начале занятий задать преподавателю вопросы по материалу, вызвавшему затруднения в его понимании и освоении при решении задач, заданных для самостоятельного решения;
- в ходе семинара давать конкретные, четкие ответы по существу вопросов;
- на занятии доводить каждую задачу до окончательного решения, демонстрировать понимание проведенных расчетов (анализов, ситуаций), в случае затруднений обращаться к преподавателю.

Перечень образовательных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине:

Лекции: вводная, обзорная, информационная, лекция-дискуссия, итоговая.

Практическое занятие: семинар, семинар – коллоквиум, семинар – дискуссия, семинар – развернутая беседа, проблемный семинар.

Контроль и оценка деятельности магистранта.

Типы контроля:

Текущий контроль представляет собой проверку усвоения учебного материала теоретического и практического характера, регулярно осуществляемую на протяжении семестра.

Промежуточная аттестация как правило осуществляется в конце семестра и может завершать изучение как отдельной дисциплины, так и ее раздела (разделов) /модуля (модулей). Промежуточная аттестация помогает оценить более крупные совокупности знаний и умений, в некоторых случаях – даже формирование определенных профессиональных компетенций.

Виды контроля: устный опрос, письменные работы, контроль с помощью технических средств и информационных систем.

Цель контроля состоит в оценке приобретенных обучающимся в результате освоения теоретических части дисциплины знаний, умений и навыков (владений), способствующие формированию компетенций.

При проведении контроля оцениваются:

Знание – способность воспроизвести или запомнить факты, не обязательно понимая их.

Умение – способность понимать, интерпретировать и уметь применять освоенную информацию в практике профессиональной деятельности.

Владение – иметь навыки применения знаний и умений в практике профессиональной деятельности.

Итоговая оценка по дисциплине.

Оценка знаний и умений магистранта проводится с использованием балльной системы. В ходе изучения дисциплины магистрант может набрать до 100 баллов, из которых до 80 баллов магистрант может заработать в течение семестра и до 20 на зачете. Для допуска к зачету магистранту необходимо заработать в течение семестра от 41 до 80 баллов.

В течение семестра магистрант может заработать баллы следующим образом:

- за посещение занятия – 1 балл (45 баллов);
- за активное участие на занятиях: выполнение домашних, аудиторных заданий – до 19 баллов;
- за контрольные мероприятия (тестирование) – до 16 баллов.

Чтобы получить зачет магистрант должен посещать и активно работать на занятиях, выполнять текущие контрольные задания.

Зачет может быть выставлен без ответа на вопросы, если магистрант набрал не менее 41 балла при условии посещения всех занятий, успешном выполнении всех контрольных заданий.

Во время зачета магистранту предлагается 2 вопроса с оценкой до 10 баллов каждый.

В случае набора студентом в течение семестра или на зачете 20 баллов и менее, магистранту в зачетной ведомости выставляется незачет.

В случае набора студентом в течение семестра от 21 до 40 баллов, магистрант может быть допущен к зачету с ответом на дополнительный вопрос.

Окончательная оценка выставляется путем пересчета 100-балльной оценки в 4-х балльную:

- от 0 до 41 баллов – неудовлетворительно
- от 41 до 70 баллов – удовлетворительно
- от 71 до 85 – хорошо
- от 86 до 100 баллов – отлично

Самостоятельная работа (внеаудиторная) при изучении дисциплины студент должен подготовиться и выполнить контрольные задания (тесты). Кроме этого студенту предлагается подготовить и выступить с докладом по одному из вопросов, выносимых на зачет.

Методические рекомендации для самостоятельной работы

Самостоятельная работа магистрантов включает в себя выполнение различного рода заданий, которые ориентированы на более глубокое усвоение материала изучаемой дисциплины. По каждой теме учебной дисциплины магистранту предлагается перечень заданий для самостоятельной работы. К выполнению заданий для самостоятельной работы предъявляются следующие требования: задания должны выполняться самостоятельно и представляться в установленный срок, а также соответствовать установленным требованиям по оформлению

Магистранту следует выполнять все плановые задания, выдаваемые преподавателем для самостоятельного выполнения, и разбирать на практических занятиях неясные вопросы; при подготовке к зачету параллельно прорабатывать соответствующие теоретические и практические разделы дисциплины, фиксируя неясные моменты для их обсуждения на практическом занятии.

Методические рекомендации по работе с литературой

Любая форма самостоятельной работы магистранта (подготовка к практическому занятию, подготовка доклада и т.п.) начинается с изучения соответствующей литературы, как в библиотеке, так и дома.

В перечне учебной литературы приводятся основная и дополнительная литература.

Основная литература – это учебники и учебные пособия, в которых отражены специфика подготовки по конкретному виду подготовки магистранта.

Дополнительная литература – это учебники, учебные пособия, монографии, сборники научных трудов, журнальные и газетные статьи, различные справочники, интернет-ресурсы.

Рекомендации магистранту:

выбранную монографию или статью целесообразно внимательно просмотреть. В книгах следует ознакомиться с оглавлением и научно-справочным аппаратом, прочитать аннотацию и предисловие. Целесообразно ее пролистать, рассмотреть таблицы, диаграммы, приложения. Такое поверхностное ознакомление позволит узнать, какие главы следует читать внимательно, а какие прочитать быстро; в книге или журнале, принадлежащие самому студенту, ключевые позиции можно выделять закладками или делать пометки на полях.

При работе с интернет-источником целесообразно также выделять важную информацию; если книга или журнал не являются собственностью студента, то целесообразно записывать номера страниц, которые привлекли внимание. Позже следует вернуться к ним, перечитать или переписать нужную информацию. Физическое действие по записыванию помогает прочно заложить данную информацию в «банк памяти».

Выделяются следующие виды записей при работе с литературой:

Конспект - краткая схематическая запись основного содержания научной работы.

Целью является не переписывание текста, а выявление его логики, системы доказательств, основных выводов. Хороший конспект должен сочетать полноту изложения с краткостью.

Цитата - точное воспроизведение текста. Заключается в кавычки. Точно указывается страница источника.

Тезисы - концентрированное изложение основных положений прочитанного материала.

Аннотация - очень краткое изложение содержания прочитанной работы.

Резюме - наиболее общие выводы и положения работы, ее концептуальные итоги.

Записи в той или иной форме не только способствуют пониманию и усвоению изучаемого материала, но и помогают вырабатывать навыки ясного изложения в письменной форме тех или иных теоретических вопросов.

Целенаправленная аудиторная работа под руководством преподавателя, а также самостоятельная работа магистранта в соответствии с методическими указаниями призваны обеспечить уровень его теоретической подготовки, соответствующий требованиям ФГОС ВО.

3.2. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Реализация программы дисциплины предполагает наличие:

Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа
учебная аудитория социально-экономических дисциплин № 304 для проведения лекционных и практических занятий, семинаров, текущего контроля и промежуточной аттестации, групповых и индивидуальных консультаций, самостоятельной учебной работы	16 посадочных мест; рабочее место преподавателя; учебная мебель, персональным компьютером с подключением к сети ИНТЕРНЕТ, классная доска.	Windows Professional 10, Windows Professional 8.1
кабинете информатики, компьютерном классе № 123 для проведения лекционных и практических занятий, выполнения курсовых работ, текущего контроля и промежуточной аттестации, групповых и индивидуальных консультаций, самостоятельной учебной, учебно-исследовательской и научно-исследовательской работы	телевизором, 11 персональными компьютерами с подключением к сети Интернет и доступом к ЭИОС ВШНИ, экраном, интерактивная доска, учебной доской, учебными столами, стульями, рабочее место преподавателя	

4. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Программа предусматривает практические занятия по анализу конкретных ситуаций, тестирование, имитацию поведения менеджера, руководителя (ролевые игры).

Занятия проводятся в активных и интерактивных формах: разбор конкретных ситуаций, ролевые и деловые игры, электронные учебные материалы в виде презентации, использование мультимедиа, интернет ресурсов.

Изучение курса предусматривает промежуточные доклады, выступления, тесты.

Программа предусматривает лекционный цикл, практические занятия по анализу конкретных ситуаций, тестирование, имитацию поведения менеджера, руководителя (ролевые игры).

Занятия проводятся в активных и интерактивных формах: разбор конкретных ситуаций, ролевые и деловые игры, электронные учебные материалы, виде презентации, использование мультимедиа, интернет ресурсов.

Изучение курса предусматривает промежуточные доклады, итоговые тесты.

Содержание программы дисциплины разработано с учетом возможности ее реализации посредством применения электронного обучения, дистанционных образовательных технологий.

Дистанционной организации самостоятельной работы обучающихся, индивидуальных и групповых консультаций, текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации.

При реализации программы дисциплины используются следующие образовательные технологии:

Наименование разделов и тем дисциплины	Вид занятия	Формы и методы интерактивного обучения	Кол-во часов
Тема 1. Бизнес-план как основа реализации предпринимательской идеи	практическое занятие	использование мультимедиа учебный фильм	2
Тема 2. Бизнес-планирование как элемент экономической политики организации	практическое занятие	использование мультимедиа	2
Тема 3. Место и роль бизнес-плана при управлении бизнесом	практическое занятие	использование мультимедиа интернет ресурс	2
Тема 4. Аналитические разделы типового бизнес-плана	практическое занятие	использование мультимедиа разбор конкретных ситуаций	2
Тема 5. Ключевые разделы типового бизнес-плана	практическое занятие	использование мультимедиа интернет ресурс	4
Тема 6. Основные элементы бизнес-планирования	практическое занятие	проблемная лекция использование мультимедиа	2
Тема 7. Технология бизнес-планирования	практическое занятие	обзорная лекция использование мультимедиа	2
Тема 8. Управленческий бизнес-план	практическое занятие	лекция-беседа использование мультимедиа	2

Наименование разделов и тем дисциплины	Вид занятия	Формы и методы интерактивного обучения	Кол-во часов
Тема 9. Бизнес-планы проектов и решения практических задач управления бизнесом	практическое занятие	обзорная лекция использование мультимедиа	2

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Оценочные средства для входного контроля знаний обучающихся

Входной контроль знаний обучающихся проводится в виде теста по ранее изученным дисциплинам.

1. Выберите правильный ответ. Какой вид цены наиболее применим к уникальному товару, авторской работе?

А Розничная

Б Оптовая

В Рыночная, договорная

2. Выберите правильный ответ. На рынке товаров широкого потребления:

А Себестоимость, цена и прибыль расчетные

Б Себестоимость и цена расчетные, прибыль определяемая

В Себестоимость расчетная, цена и прибыль определяемые

Г Себестоимость, цена и прибыль определяемые

3. Выберите правильный ответ. На рынке уникальных товаров, авторских работ:

А Себестоимость, цена и прибыль расчетные

Б Себестоимость и цена расчетные, прибыль определяемая

В Себестоимость расчетная, цена и прибыль определяемые

Г Себестоимость, цена и прибыль определяемые

4. На каком рынке товаров для получения максимальной прибыли первостепенное значение имеет реклама?

А Рынок товаров широкого потребления

Б Рынок уникальных товаров, авторских работ

5. Расположите в правильной последовательности варианты определения цены авторской работы

А Сравнение авторской работы с работами конкурентов

Б Описание авторской работы от идеи до её реализации в проекте, материале

В Выбор цены авторской работы

Г Определение диапазона цен аналогичных работ, представленных на рынке

5.2. Оценочные материалы для текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета с оценкой.

Для обучающихся инвалидов и лиц с ОВЗ (при наличии) форма промежуточной аттестации устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, в электронном виде на компьютере, в форме тестирования и т.п.) При необходимости осуществляется увеличение времени на подготовку к промежуточной аттестации, а также предоставляется дополнительное время для подготовки ответа в ходе промежуточной аттестации. Возможно установление индивидуальных графиков прохождения промежуточной аттестации.

Контроль и оценка качества освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения занятий лекционного и практического типа, а также выполнения обучающимся самостоятельной работы.

Код компетенции	Код индикатора достижения компетенции (ИДК)	Формы и методы контроля и оценки	Критерии оценки (отлично, хорошо, удовлетворительно, неудовлетворительно, зачет, незачет)
УК-3.	ИДК.М.УК-3.1. ИДК.М.УК-3.2.	Оценка в рамках текущего контроля: результатов работы на практических занятиях; результатов выполнения индивидуальных домашних заданий	Критерии оценки ответов в рамках устного опроса 86-100 баллов Студент дает правильный и полный ответ на вопрос(ы). 71-85 баллов Студент дает правильный ответ на вопрос(ы) после некоторого времени, или наводящего вопроса преподавателя. 41-70 баллов Студент дает ответ через продолжительное время, обращается к конспекту, учебной литературе, наводящим вопросам преподавателя. 0-40 баллов Студент не дает ответ, не понимает сути вопроса. Критерии оценки ответов в рамках дискуссии 86-100 баллов Правильный, полный и развернутый ответ; Используются изучаемые понятия, термины,

Код компетенции	Код индикатора достижения компетенции (ИДК)	Формы и методы контроля и оценки	Критерии оценки (отлично, хорошо, удовлетворительно, неудовлетворительно, зачет, незачет)
			<p>положения; Высказана собственная точка зрения, ответ аргументирован; Подведен итог выступления; Даны ответы на дополнительные вопросы студентов, преподавателя 71-85 баллов Правильный, но недостаточно полный и развернутый ответ; Частично используются изучаемые понятия, термины, положения; Подведен итог выступления; Высказана собственная точка зрения, ответ аргументирован; Даны не все ответы на дополнительные вопросы студентов, преподавателя 41-70 баллов Ответ очень краток; Слабо используются понятия, термины, положения; Итог выступления подведен при помощи наводящих вопросов преподавателя; Собственная точка зрения не высказана, ответ слабо аргументирован; Не даны ответы на дополнительные вопросы студентов, преподавателя 0-40 баллов Студент затрудняется дать ответ на вопрос; Понятия и термины не используются, или называются, но без осознания их смыслового значения; студенту не известны основополагающие положения. Собственная точка зрения не высказана, ответ отсутствует вовсе или не аргументирован; Не даны ответы на дополнительные вопросы студентов, преподавателя</p>

Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) представляет собой комплект оценочных материалов для проведения текущего контроля, включая, при необходимости, и входной контроль, и промежуточной аттестации обучающихся.

Фонд текущего контроля включает:

- устный опрос;
- письменный опрос;
- тесты;
- ситуационные задачи;
- индивидуальные задания;
- доклады, выступления.

Текущий контроль по дисциплине осуществляется два раза в семестр: 7-8 и 14-15 учебные недели. Текущий контроль успеваемости проводится на основе выполнения работ и заданий с учетом оценки работы обучающихся на лекционных и практических занятиях. Устанавливается следующая система оценок при проведении текущего контроля успеваемости: аттестован, не аттестован. Текущий контроль успеваемости обучающихся, отсутствующих на занятиях во время проведения контрольных мероприятий независимо от причины, проводится в соответствии с вышеуказанной системой оценок.

Промежуточная аттестация – это форма контроля, проводимая по завершению изучения дисциплины в конце семестра. Целью промежуточной аттестации обучающегося является оценивание промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине. При приеме зачета учитывается выполнение обучающимся всех видов самостоятельной работы в течение семестра.

Оценочные средства (ОС):

Балльная оценка учебной деятельности обучающихся осуществляется путем оценивания выполнения каждого учебного задания в течение семестра в баллах, в результате чего к концу семестра набирается определенная сумма баллов

по дисциплине, которая пересчитывается через условную шкалу баллов в итоговую 5-х балльную оценку. Балльная оценка за семестр, складывается из баллов, набранных обучающимся:

- за текущую работу (посещаемость, активность на занятиях, своевременность выполнения учебных заданий и т.д.);
- за рубежный контроль (тестирование, подготовка докладов, выступлений, презентаций и т.п.);
- за зачет.

Итоговая оценка учебной деятельности обучающихся по дисциплине оценивается по 100-балльной шкале. Из них 80 баллов составляет максимальная оценка учебной работы обучающегося в течение семестра (текущий контроль), 20 баллов – максимальная оценка на зачете с оценкой (промежуточная аттестация).

Для осуществления текущего контроля и промежуточной аттестации дисциплина разбивается на отдельные тематически завершённые разделы. По каждому модулю определяются элементы контрольных мероприятий учебной деятельности, которые оцениваются в баллах в зависимости от сложности и значимости. При этом могут учитываться:

- посещаемость занятий;
- работа на практических занятиях;
- результаты текущих проверок по разделам курса лекций, практических занятий, тестов, деловых игр и т.п.;
- результаты сдачи семестровых заданий;
- сроки выполнения заданий;
- активность на занятиях;
- выполнение заданий по организации самостоятельной работы и т.д.

Семестровая оценка (балл) по каждому модулю складывается из оценки текущей работы обучающегося на практических занятиях, а также выполнения всех элементов промежуточных контрольных мероприятий и др.

К промежуточной аттестации допускаются обучающиеся, набравшие 41 и более баллов при условии выполнения всех промежуточных контрольных мероприятий.

В случае неудовлетворительной оценки ответа обучающимся на экзамене или зачете, итоговая оценка также считается неудовлетворительной.

Обязательным условием является выполнение обучающимся всех требований элементов контрольных мероприятий.

Для отлично успевающих обучающихся предусматривается возможность промежуточной аттестации за семестр без сдачи зачета при условии набора от 76 до 80 баллов. При этом к промежуточной итоговой оценке прибавляется максимальная оценка итогового контроля 20 баллов.

Окончательная оценка выставляется путем пересчета 100-балльной оценки в 4-х балльную:

- от 0 до 41 баллов – неудовлетворительно
- от 41 до 70 баллов – удовлетворительно
- от 71 до 85 – хорошо
- от 86 до 100 баллов – отлично

Фонды оценочных средств

Наименование разделов и тем дисциплины	Коды компетенций и индикаторов достижения, формированию которых способствует элемент программы	Результаты обучения (знать, уметь, владеть)	Технология формирования (вид занятия)	Оценочное средство	б-рейтинговая шкала
<p>Тема 1. Сущность и содержание предпринимательской деятельности</p> <p>Тема 2. Бизнес-планирование как элемент экономической политики организации</p> <p>Тема 3. Место и роль бизнес-плана при управлении бизнесом</p> <p>Тема 4. Аналитические разделы типового бизнес-плана</p> <p>Тема 5. Ключевые разделы типового бизнес-плана</p> <p>Тема 6. Основные элементы бизнес-планирования</p> <p>Тема 7. Технология бизнес-планирования</p> <p>Тема 8. Управленческий бизнес-план</p> <p>Тема 9. Бизнес-планы проектов и решения практических задач управления бизнесом</p>	<p>УК-3/ ИДК.М.УК-3.1; ИДК.М.УК-3.2</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - функции управления организаций народных художественных промыслов; - принципы бизнес-планирования при организации бизнеса, в проектной деятельности, инвестировании и привлечения инвестиций, управления бизнесом; - принципы продвижения творческого товара продукта <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - адаптироваться к новым ситуациям и применять на практике нормативно-правовые документы; организовывать работу творческого коллектива; - принимать профессиональные и управленческие решения; - определять порядок выполнения работ и поиска оптимальных решений при создании новой продукции с учетом требований качества, надежности и стоимости <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками бизнес-планирования при организации бизнеса, в проектной деятельности, инвестировании и привлечения инвестиций, управления бизнесом; - коммуникативными навыками для проведения выставок, конкурсов, фестивалей, 	<p>Практические занятия</p> <p>Самостоятельная работа</p> <p>Занятия с активными и интерактивными формами и методами</p>	<p>Доклады</p> <p>Тестирование</p> <p>Устный опрос</p> <p>Разбор конкретных ситуаций</p> <p>Электронные учебные материалы в виде презентации</p> <p>Использование мультимедиа, интернет ресурсов</p>	<p align="center">Пороговый (не удовлетворительный) от 0 до 40 баллов</p> <p>не знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> - функции управления организаций народных художественных промыслов; - принципы бизнес-планирования при организации бизнеса, в проектной деятельности, инвестировании и привлечения инвестиций, управления бизнесом; - принципы продвижения творческого товара продукта <p align="center">Стандартный (удовлетворительный) от 41 до 70 баллов</p> <p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> - функции управления организаций народных художественных промыслов; - принципы бизнес-планирования при организации бизнеса, в проектной деятельности, инвестировании и привлечения инвестиций, управления бизнесом; - принципы продвижения творческого товара продукта <p align="center">Продвинутый (хорошо) от 71 до 85 баллов</p> <p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> - адаптироваться к новым ситуациям и применять на практике нормативно-правовые документы; организовывать работу творческого коллектива; - принимать профессиональные и управленческие решения;

Наименование разделов и тем дисциплины	Коды компетенций и индикаторов достижения, формированию которых способствует элемент программы	Результаты обучения (знать, уметь, владеть)	Технология формирования (вид занятия)	Оценочное средство	б-рейтинговая шкала
		презентаций, инсталляций			<p>- определять порядок выполнения работ и поиска оптимальных решений при создании новой продукции с учетом требований качества, надежности и стоимости</p> <p style="text-align: center;">Высокий (отлично) от 86 до 100 баллов</p> <p>Владеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками бизнес-планирования при организации бизнеса, в проектной деятельности, инвестировании и привлечении инвестиций, управления бизнесом; - коммуникативными навыками для проведения выставок, конкурсов, фестивалей, презентаций, инсталляций

Типовые контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения программы дисциплины:

Вопросы для самоконтроля

Тема 1. Бизнес-план как основа реализации предпринимательской идеи

1. Понятие предпринимательской идеи, этапы ее разработки и реализации: генерирование идеи, деловое проектирование, подготовка бизнес-плана, принятие предпринимательского решения, управление предпринимательским проектом; реализация проекта.

2. Понятие бизнес-плана, его общая характеристика и цели составления.

3. Примерный состав и структура разделов, наиболее часто встречающихся в бизнес-планах.

Тема 2. Бизнес-планирование как элемент экономической политики организации

1. Цели и планы в бизнес организации, их уровни и значение.

2. Этапы и сущность планирования бизнеса.

3. Внутрифирменное планирование: стратегическое (перспективное); среднесрочное (бизнес-планирование), текущее (тактическое).

4. Назначение бизнес-планирование. Бизнес-план как рабочий инструмент для управления организацией и контроля за его деятельностью

Тема 3. Место и роль бизнес-плана при управлении бизнесом

1. Функции бизнес-плана при управлении бизнесом.

2. Типология бизнес-планов: управленческие; бизнес-планы проектов; разовые бизнес-планы.

3. Ключевые компоненты типового бизнес-плана: анализ окружающей среды и полное описание стратегии работы компании или реализации проекта в окружающей среде. Анализ внешней бизнес-среды.

4. Макросреда или среда косвенного воздействия.

5. Микросреда или среда прямого воздействия.

6. Техника анализа внешней среды.

7. Анализ внутренней среды.

8. Потенциал организации и его основные блоки: товарный, технический, кадровый, финансовый, информационный.

9. Описание стратегии деятельности компании (реализации проекта)

Тема 4. Аналитические разделы типового бизнес-плана

1. Виды разделов типового бизнес-плана: аналитические, ключевые, приложения.

2. Оформление титульного листа, оглавления, меморандума конфиденциальности, резюме.

3. История бизнеса организации (описание отрасли, характеристика объекта бизнеса организации).

4. Правовой статус организации (юридический план).

5. Организация и управление.

6. Анализ финансового состояния организации.

7. Анализ бизнес-среды организации.

8. Анализ рынка и конкуренции.

9. Маркетинговые направления исследования рынка.

10. Описание отрасли.

11. Описание целевого рынка. Конкуренция

Тема 5. Ключевые разделы типового бизнес-плана

1. Маркетинговый план, его структура и содержание.

2. Определение спроса и возможностей рынка. Стратегия маркетинга.

3. Определение ценовой стратегии.

4. Производственный план.

5. Потребность в инвестициях.

6. Организационный план.

7. Финансовый план.

8. Оценка и страхование риска.

Тема 6. Основные элементы бизнес-планирования

1. Понятие, экономическое содержание и основные элементы стратегического планирования.

2. Инвестиционный план (проект). Структура и содержание стандартного бизнес-плана инвестиционного проекта.

3. Финансовое планирование.

Тема 7. Технология бизнес-планирования

1. Основные технологии продукции бизнес-планирования.

2. Техническое задание и календарный план (график работ) на разработку бизнес-плана.

3. Особенности разработки моделей бизнес-процессов (материальных, информационных и финансовых потоков).

Тема 8. Управленческий бизнес-план

1. Сущность, назначение и функции управленческого бизнес-плана. Структура и содержание управленческого бизнес-плана. Отличие его от типового бизнес-плана.

2. Общая схема разработки, структура и содержание типового управленческого бизнес-плана.

Тема 9. Бизнес-планы проектов и решения практических задач управления бизнесом

1. Особенности составления различных видов бизнес-планов проектов. Бизнес-план инновационного проекта и его разделы.

2. Основные направления использования целевых бизнес-планов: антикризисное планирование; планирование совместной деятельности; планирование структурных преобразований.

3. Бизнес-план продажи существующего предприятия.

4. Бизнес-план финансового оздоровления организации.

5. Использование бизнес-плана для роста капитала: венчурное финансирование проектов, банковское финансирование; финансовые фонды (компании).

6. Презентация бизнес-плана

Пример письменного опроса

- Назовите вид деятельности, каким бы Вы хотели заниматься.
- Как вы изучали рынок, где и как получали интересующую Вас информацию?
- Каков примерный спрос на продукцию, которую Вы планируете произвести?
- Кто является покупателем Вашей продукции, и как планируете довести продукцию до потребителя Кто является Вашим конкурентом на рынке?
- Каковы цены на аналогичную с Вашей продукцию?
- Где планируете покупать сырье, материалы для производства Вашей продукции?
- * Какую документацию надо подготовить к началу Вашей деятельности?
- * Как посчитать объемы планируемой продукции/услуг, количество оборудования?
- * Какие согласования Вам необходимо оформить к началу деятельности?
- * Нужны ли запасы сырья и материалов к началу Вашей деятельности?
- Позаботились о патентной чистоте технической документации на производство Вашей продукции?
- Соответствует лучшим отечественным или мировым образцам, разработанная конструкция Вашего изделия?
- Найдет ли потребителей Ваша услуга?
- Обеспечивает принятая Вами технология производства наименьшие капитальные и текущие затраты?
- Какие факторы повлияли на определение Вами размеров объема производства и обеспечите ли реализацию расчетного объема производства?
- Какой информацией Вы пользовались при оценке стоимости производственных площадей, технологического оборудования?
- Какие факторы повлияли на величину запасов на запуск производства?

Пример письменного задания:

Укажите конкретные наименования объектов обследования, их месторасположение, адреса, наименование

Клиенты

- Кто Ваши потребители?
- Когда и как часто они делают покупки?

Конкуренты

Перечислите конкурентов по планируемой продукции, их удельный вес на рынке

Рынок

- Дайте оценку емкости рынка в пределах года
- Опишите рынок сырья и материалов и др.

Цены

Каковы рыночные цены на товары и услуги, аналогичные Вашим

Укажите тенденцию изменения цен за последние 6 месяцев

Спрос

- Оцените колебания спроса на товар и услуги в зависимости от времени года, экономической ситуации в регионе.

Пример ситуационной задачи (кейса)

1. На рынке государства представлена только одна фирма, которая владеет технологией увеличения прочности металлических изделий. Эта фирма самостоятельно назначает цены на свою продукцию. Какой вид несовершенной конкуренции иллюстрирует данная ситуация?

2. Во время летних каникул Человек решил заработать деньги и купить новый видеофильм. На даче он заготовил много наборов лечебных трав, которые намеревался продать на городском рынке. Оказалось, что продавцов такого товара было множество, занимали они целый торговый ряд. Столько же было и покупателей лечебных трав. Человек устроился почти в середине ряда и быстро понял, что продавать ему придется не по тем ценам, по которым он хотел, а по тем, которые уже сложились между многочисленными продавцами и покупателями. Хотя к концу дня он все продал, однако вырученных денег хватило лишь на мороженое.

3. Каждый день после школы Человек отправляется в гастроном за покупками. Выбрать продукты — непростая задача. Обычно на прилавке более 10 сортов колбас, столько же сортов сыра. Недавно он буквально запутался в разнообразии растительного масла: подсолнечное, кукурузное, горчичное, соевое, салатное, рафинированное, нерафинированное, с витаминами, с минеральными добавками и без них. Продавщица пояснила, что такое разнообразие видов каждого товара называется товарной дифференциацией, которая значительно расширяет возможности покупателей выбирать не только нужные продукты, но и продукты с нужными свойствами.

4. О каком виде и методах конкуренции идет речь в следующем отрывке из романа И.Ильфа и Е.Петрова "12 стульев"? Поясните свой ответ.

"В уездном городе N существовали три конкурирующие фирмы: похоронное бюро "Нимфа", гробовых дел мастер Безенчук и погребальная контора "Милости просим", чье дело "лопнуло". Люди в городе N умирали редко, поэтому каждого клиента заранее "обрабатывали". Мастер Безенчук, зная о болезни тещи Воробьянинова, говорил: "Нимфа", туды её в качель, разве товар дает? Разве она может покупателя удовлетворить? Гроб - он одного лесу сколько требует... У них и материал не тот, и кисть жидкая... А я - фирма старая!... У меня гроб - огурчик, отборный, любительский... лучше моего товара нет!... И не ищите!... Уступлю за 32 рублика. Можно в кредит".

5. О какой модели рынка, виде и методах конкуренции идет речь в следующем отрывке из романа А.И. Куприна "Яма"? Поясните свой ответ.

"Возникли два новых пароходства, и они, вместе со старинными, прежними неистово конкурировали друг с другом, перевозя груз и богомольцев... Они дошли до того, что понизили цены на рейсы с 75 копеек для третьего класса до пяти, трех и даже одной копейки. Наконец, изнемогая в непосильной борьбе, одно из пароходных обществ предложило всем пассажирам третьего класса даровой проезд. Тогда его конкуренты тотчас же к даровому проезду присовокупили еще полбулки белого хлеба".

6. Производство стекла в России осуществляется на 17 мелких и крупных предприятиях. На сегодняшний день наиболее крупными являются три предприятия: АО «Борский стекольный завод», АО «Саратовстекло», АО «Салаватстекло». Из них АО «Борский стекольный завод» производит 24,5 млн. кв. м. полированного стекла из 39,3 млн. кв. м. по России, что составляет 62%, экспортирует до 20% объема производства; АО «Саратовстекло» производит 45% оконного стекла. Определите модель рынка. Обоснуйте свой ответ.

Деловая игра

«Создай свой бизнес»

Уважаемые студенты, начинающие предприниматели. Для более полного осмысления вашего бизнеса вам предоставляется деловая игра, основой которой является не только создание модели (образа) вашего бизнеса, но и разработка стратегии поведения фирмы на рынке, осмысление преимуществ и недостатков вашего бизнеса в сравнении с конкурентами.

Участникам игры предлагается разработать модель собственного бизнеса, последовательно ответив на все поставленные вопросы. Игра рассчитана на несколько занятий и требует дополнительного сбора информации. По окончании разработки модели бизнеса участникам предстоит провести презентацию своей фирмы, компании и публично защитить все позиции по этой игре.

I. Общая информация о бизнесе

1. Название фирмы (предприятия) _____

2. Организационно-правовая форма: _____

3. Цель предприятия:

- основная _____
- дополнительная _____
- перспективная _____

4. Примерные годовые объемы производства (предоставления услуг, проведения работ), ед. _____

5. Примерная численность работников, чел. _____

6. Необходимая площадь помещений для ведения бизнеса, м²

- производственная _____
- офисная _____

7. Примерный капитал для становления бизнеса (стартовый капитал), тыс. руб. _____

II. Продукт (услуги, работы)

1. Объем производства (предоставление услуг, проведение работ, продажи товаров)

- годовой _____
- месячный _____
- дневной _____

2. Ассортимент (ассортиментная политика) _____

3. Расширение ассортимента (ближайшие перспективы) _____

4. Качественные характеристики _____

5. Отличие от конкурентов _____

6. Жизненный цикл товара (назовите стадию цикла вообще) _____

7. Оценка предпочтительности товара _____

8. Конкурентоспособность (расчет конкурентоспособности) _____

III. Потребители (целевая аудитория)

Необходимо определить «портрет» потребителя товаров, услуг или работ вашей фирмы.

Проведите анализ потребителей по следующей форме.

Таблица № 1

Анализ потребителей

	Структурный состав		

Численность потенциальных потребителей			
Возраст			
Пол			
Национальность (если имеет значение)			
Примерный денежный доход, руб.(годовой, месячный)			
Реальные потребности потребителей в месяц, ед.			
Реальные потребности потребителей в год, ед.			

IV. Спрос и предложение

Необходимо определить размеры предполагаемого спроса и предполагаемого предложения на первый год освоения бизнеса по следующей форме.

Таблица № 2

Анализ спроса и предложения

	Товар 1 (услуги работы)	Товар 2 (услуги работы)	Товар 3 (услуги работы)
1. Емкость рынка, ед.			
2. Тенденции рынка			
3. Соотношение спроса и предложения на рынке			
4. Прогноз объема продаж с учетом конкурентов			
5. Сегмент потребителя / прирост на период			
6. Тенденции изменений спроса, ед.			
7. Изменение тенденций факторов спроса (назовите несколько)			
8. Оценка эластичности спроса			

V. Фирменный стиль

Для более полного осмысления имиджа вашей фирмы попробуйте обозначить ее фирменный стиль и отдельные элементы рекламной деятельности в взаимосвязи с целями предприятия.

Название фирмы

Девиз фирмы

Логотип (нарисуйте)

Фирменный цвет (цвета)

Рекламный блок:

а. цели рекламы:

- агрессивная;
- информационная;
- привлекательная;

- создайте скетч для радио;

- напишите сценарий видеоролика для телевидения.

VI. Конкуренция

Необходимо определить позиции конкурентов на рынке и в том числе по отношению к вашему бизнесу. Проведите анализ конкурентов по следующей форме (при наличии информации). Дополнительно проведите SWOT-анализ.

Таблица № 3

Анализ конкуренции

	Конкурент № 1	Конкурент № 2	Конкурент № 3
1. Объемы производимой продукции, предоставленных услуг, проведенных работ			
2. Уставной капитал, тыс. руб.			
3. Получаемая прибыль, тыс. руб.			
4. Количество клиентов, чел.			
5. Группы обслуживаемых потребителей, ед.			
6. Доля рынка, %			
7. Стратегия развития (виды предоставляемого товара, услуг, в том числе перспективные)			
8. Цены на товары, услуги, работы			
9. Скидки на товары и их периодичность (перечислить)			
10. Мероприятия по продаже товаров и их продвижению			
11. Преимущества конкурентов			
12. Недостатки конкурентов			
13. Прогноз развития конкуренции			

Дополнительно можно провести расширенный SWOT-анализ (сильные, слабые стороны конкурентов) в ценовой политике, ассортиментной политике, технологий, продвижению товаров на рынке.

При анализе используйте все доступные источники информации: СМИ (местные, региональные), интернет, личный контакт под видом потребителя, статистические данные, иную информацию.

VII. Организация продаж

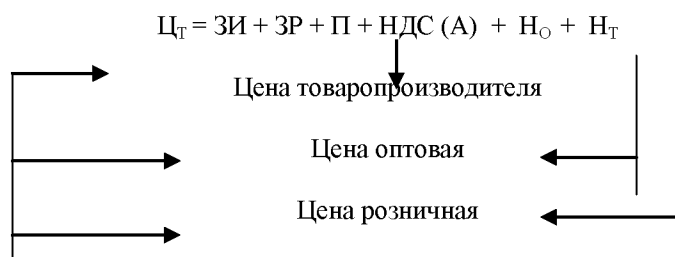
Попытайтесь предположить каковы будут условия продаж вашего бизнеса – организовать реализацию товара, ответив последовательно на поставленные вопросы.

Таблица № 4

Организация продаж		
Условия продаж	Вариант 1	Вариант 2
1. Объемы продаж, ед., в том числе: - собственная торговая точка; - другие источники реализации;		
2. Численность продавцов, чел.		
3. Посменность продавцов, см.		
4. Каналы распространения товаров услуг		
5. Посредники		
6. Кто осуществляет транспорт (доставка, погрузка, партнеры по бизнесу)		
7. Уровень обслуживания, %		
8. Складские запасы		
7. Нестандартные варианты продаж: - персональная продажа; - продажа по заявкам; - выставка продажи; - организация демонстрационного зала; - гарантийное и постгарантийное обслуживание; - сервисные центры;		

VIII. Цена и ценообразование

На этой стадии разработки модели вашего бизнеса необходимо обосновать цену товара, услуги, используя все известные вам методы. Расчет можно произвести по следующей формуле:



Для того чтобы рассчитать цену вашего товара и обосновать политику ценообразования (выбора метода ценообразования) необходима глубокая проработка этого вопроса, проведения анализа цен:

- цели ценообразования вашего бизнеса;
- методы ценообразования (затратный, затратно-маркетинговый, метод следования конкурентам и т. д.)
- политика ценообразования;
- гибкость цены и уровень цен в течении жизненного цикла товара;
- зависимость цены от спроса и предложения (график)
- дополнительно разработайте систему скидок (виды скидок, сроки, условия предоставления скидок, инновации по скидкам) по следующей форме

Таблица № 5

Скидки на товары					
Виды скидок	Цена товара, ед., руб.	Объем товара, услуги, ед.	% скидки	Сроки действия скидки	Окупаемость скидки, %
1.					
2.					
3.					
4.					

IX. Затраты

Рассчитайте примерные затраты (годовые) на первый год освоения бизнеса.

Таблица № 6

Затратный механизм

Затраты	Сумма, руб.
1. Заработная плата работника	
2. Сырье и материалы	
3. Амортизация ОС	
4. Услуги ЖКХ	
5. Маркетинговые расходы, в том числе реклама	
6. % за кредит	
7. Прочие расходы	
8. Административные расходы	

Полученную сумму разделите на годовой объем работ получите примерные затраты на единицу (при одном виде товара). В случае если ваше предприятие производит, предоставляет несколько видов – значит необходимо производить по каждому виду товаров (услуг).

Рефлексия учебной деятельности: выделите нужные слова:

На занятии я работал	Активно/пассивно
Своей работой на занятии я	Доволен/не доволен
Занятие для меня показалось	Коротким/длинным
За занятие я	Не устал/устал
Мое настроение	Стало лучше/стало хуже
Материал урока мне был	Понятен/не понятен
	Полезен/бесполезен
	Интересен/скучен
Домашнее задание мне кажется	Легким/трудным
	Интересным/неинтересным

5.3. Оценочные материалы для контроля остаточных знаний по дисциплине

Оценочные средства, позволяющие проверить наличие у обучающихся долговременно сохраняющихся элементов их профессиональных и личностных качеств

1. Что такое бизнес-план?

- инструмент технического, организационно-экономического, финансового, управленческого обоснования дела, включая взаимоотношения с банками и инвестиционными, сбытовыми организациями, посредниками, потребителями
- основной документ, на основании которого партнеры и инвесторы дают деньги
- план предпринимательской деятельности фирмы, предприятия

- **все перечисленное верно**

2. Данные по скольким вариантам проектного предложения отражает окончательное содержание бизнес-плана?

- **лишь по одному варианту**

- по всем альтернативным вариантам
- по двум-трем вариантам
- по всем вариантам, одобренным заказчиком

3. На какое время рекомендуется составлять бизнес-план?

- на два-три месяца
- на один год
- **на три-пять лет**
- на десять-пятнадцать лет

4. Как трактуется слово «бизнесмен» в современных словарях?

- как лицо, занимающееся рискованными операциями с целью получения прибыли от разницы между покупной и продажной ценой
- как делец, капиталист, стремящийся из всего извлечь крупные барыши, не гнушаясь никакими средствами в целях личной наживы

- как воротила, занимающийся преступной деятельностью

- **человек, занимающийся любым видом экономической деятельности, приносящей прибыль, имеющий при этом необходимые средства — собственные или заемные**

5. Какое слово нельзя отнести к синонимам слова «бизнес»?

- **безделие**
- коммерция
- торговля
- отрасль

6. Из чего состоит оценка бизнеса?

- из оценки личности хозяина бизнеса
- **из оценки его составляющих**
- бизнес не подлежит оценке
- из оценки его прибыли

7. Какие направления имеет бизнес-план?

- фронтальное и бэкофисное
- глубинное и поверхностное
- **внутреннее и внешнее**
- материальное и информационное

8. Чьи интересы учитываются при разработке бизнес-плана?

- заказчика (клиента) бизнес-плана
- муниципальных органов
- потребителя
- **все перечисленное верно**

9. Бизнес-план позволяет решить многофакторную задачу, основным выводом которой является

- обоснование экономической целесообразности направлений развития фирмы
- расчет ожидаемых финансовых результатов деятельности
- подбор персонала, который способен реализовать данный план
- **все перечисленное верно**

10. Что такое процесс бизнес-планирования?

- выбор направления развития предприятия
- описание всех вариантов развития предприятия
- **последовательное изложение системы реализации проекта**
- все перечисленное верно

11. Что предполагает бизнес-план в общем виде?

- изложение системы доказательств, убеждающих инвестора в выгоды проекта
- определение степени жизнеспособности и будущей устойчивости предприятий
- конкретизация перспективы бизнеса в виде системы количественных и качественных показателей развития
- **все перечисленное верно**

12. Если бизнес-план составлен в виде «резюме», то он содержит

- все расчеты по альтернативным вариантам развития предприятия

- все разделы бизнес-плана (компьютерные версии) по предлагаемому варианту и не обязательно — подробные расчеты по альтернативным вариантам

- **краткие выводы по каждому разделу бизнес-плана без обоснования и расчетов**

- все расчеты, справки, свидетельства и тому подобные материалы, — всю «кухню» получения тех или иных результатов

13. К факторам внешней среды не относятся

- экономическая обстановка, политическая ситуация
- физическая или географическая и технологическая среда
- **уровень автоматизации производства и достаточность компьютерного парка**
- правовая и социо-культурная среда

14. К каким факторам, влияющим на бизнес-планирование следует относить характеристики используемых технологий, оборудования?

- внешним
- **внутренним**
- специфическим
- материальным

15. Изучение жизненного цикла продукта, следует относить

- **к внешним факторам**
- к внутренним факторам
- к специфическим факторам
- к материальным факторам

16. Какие существуют общие цели предпринимательства, независимые от организационно-правовой формы предприятия и видов деятельности?

- обеспечение устойчивых доходов
- рост производства
- расширение рынка сбыта и сфер влияния
- **все перечисленное верно**