

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Богдалова Елена Владимировна

Должность: Проректор по образовательной деятельности

Дата подписания: 28.08.2025 12:47:39

Уникальный программный ключ:

ec85dd5a839619d48ea76b2d23dba88a9c82091a

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение инклюзивного высшего образования

«Московский государственный

гуманитарно-экономический университет»

(ФГБОУ ИВО «МГГЭУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебно-методической работе

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ  
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Б1.В.ДЭ.02.01 БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ  
наименование дисциплины

**38.03.02 Менеджмент**

шифр и наименование направления подготовки

**Управление малым бизнесом**  
направленность (профиль)

Москва 2023

Разработчик: МГГЭУ, старший преподаватель кафедры управления и предпринимательства Гагарина М.В.



подпись

М.В. Гагарина  
И.О. Фамилия

«20» февраля 2023 г.  
Дата

Фонд оценочных средств рассмотрен и одобрен на заседании кафедры управления и предпринимательства

(протокол № 6 от «20» февраля 2023 г.)

на заседании Учебно-методического совета МГГЭУ  
(протокол № 3 от «26 » апреля 2023 г.)

Начальник учебно-методического управления



И.Г. Дмитриева  
« 26 » апреля 2023 г.

Начальник методического отдела



Д.Е. Гапеев  
« 26 » апреля 2023 г.

И.о. декана факультета



М.М. Шайлиева  
« 26 » апреля 2023 г.

## Содержание

1. Паспорт фонда оценочных средств.....
2. Перечень оценочных средств.....
3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций.....
4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения, характеризующих этапы формирования компетенций.....
5. Материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации.....

## 1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине «Бизнес-планирование»

Оценочные средства составляются в соответствии с рабочей программой дисциплины и представляют собой совокупность контрольно-измерительных материалов (типовые задачи (задания), контрольные работы, тесты и др.), предназначенных для измерения уровня достижения обучающимися установленных результатов обучения.

Оценочные средства используются при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Таблица 1 – Перечень компетенций, формируемых в процессе освоения дисциплины

Код компетенции	Наименование результата обучения
ОПК-4	ОПК-4.1. Знает принципы разработки бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности и организаций. ОПК-4.2. Умеет выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций. ОПК-4.3. Владеет навыками выявления и оценивания новых рыночных возможностей, разработки бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности и организаций.
ПК-9	ПК-9.1. Знает основы формирования экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности. ПК-9.2. Умеет разрабатывать предложения по адаптации хозяйственной деятельности организации и системы ее управления к изменяющимся внешним и внутренним экономическим условиям. ПК-9.3. Владеет навыками подготовки предложений по конкретным направлениям изучения рынка с целью определения перспектив развития организации.
ПК-10	ПК-10.1. Знает методы анализа рыночных и специфических рисков, принципы разработки бизнес-планов создания и развития новых организаций, направлений деятельности, продуктов. ПК-10.2. Умеет определять перспективы развития организации (направлений деятельности, продуктов) ПК-10.3. Владеет навыками проведения маркетинговых исследований, моделирования бизнес-процессов, разработки предложений по составлению бизнес-планов

Конечными результатами освоения дисциплины являются сформированные когнитивные дескрипторы «знать», «уметь», «владеть», расписанные по отдельным компетенциям. Формирование дескрипторов происходит в течение всего семестра по этапам в рамках контактной работы, включающей различные виды занятий и самостоятельной работы, с применением различных форм и методов обучения.

## 2. ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ<sup>1</sup>

Таблица 2

№ п/п	Наименование оценочного средства	Характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ФОС
1.	Ситуационный анализ	Средство контроля, направленное на выявление способности обучающегося применять различные аналитические техники для выработки наилучшего решения в различных проблемных ситуациях.	Кейсы для проведения ситуационного анализа
2.	Коллоквиум	Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде собеседования преподавателя с обучающимися.	Перечень вопросов для коллоквиума
3.	Дискуссия	Оценочное средство, позволяющее включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения.	Перечень тем для проведения дискуссии
4.	Ролевая игра	Средство контроля, ориентированное на выявление способности обучающегося применять знания, умения и(или) навыки, соответствующие теме, разделу или разделам дисциплины в различных практических ситуациях с наличием или отсутствием противодействующего участника мероприятия.	Сценарий ролевой игры
5.	Тест	Средство, позволяющее оценить уровень знаний обучающегося путем выбора им одного из нескольких вариантов ответов на поставленный вопрос. Возможно использование тестовых вопросов, предусматривающих ввод обучающимся короткого и однозначного ответа на поставленный вопрос.	Тестовые задания

<sup>1</sup> Указываются оценочные средства, применяемые в ходе реализации рабочей программы данной дисциплины.

6.	Мозговой штурм	Средство контроля, позволяющее оценить способность обучающегося генерировать различные способы решения поставленных задач, в том числе с применением методов, традиционно не относящихся к теме, разделу или разделам дисциплины, в формате индивидуальной или коллективной работы.	Перечень ситуаций и задач, анализ и решение которых подразумевает применение альтернативных методов
7.	Круглый стол	Оценочное средство проблемно-ориентированного подхода к обучению, позволяющее сфокусировать внимание студентов на анализе и разрешении какой-либо конкретной проблемной ситуации оценить их навык аргументации собственной точки зрения.	Перечень тем для круглого стола
8.	Устный опрос	Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде ответов обучающихся на задаваемые им вопросы.	Вопросы по темам/разделам дисциплины

### 3. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Оценивание результатов обучения по дисциплине «Бизнес-планирование» осуществляется в соответствии с Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

Предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль (осуществление контроля всех видов аудиторной и внеаудиторной деятельности обучающегося с целью получения первичной информации о ходе усвоения отдельных элементов содержания дисциплины) и промежуточная аттестация (оценивается уровень и качество подготовки по дисциплине в целом).

Показатели и критерии оценивания компетенций, формируемых в процессе освоения данной дисциплины, описаны в табл. 3.

Таблица 3 – Формирование компетенций в процессе изучения дисциплины:

Код компетенции	Уровень освоения компетенций	Индикаторы достижения компетенций	Вид учебных занятий <sup>2</sup> , работы, формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенций <sup>3</sup>	Контролируемые разделы и темы дисциплины <sup>4</sup>	Оценочные средства, используемые для оценки уровня сформированности компетенции <sup>5</sup>
ОПК-4	Знает				
	Недостаточный уровень	ОПК-4.1. Знает принципы разработки бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности и	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ),	Тема 1. Методологические основы дисциплины «Бизнес-планирование» Тема 2. Стратегическое планирование	Опрос

<sup>2</sup> Лекционные занятия, практические занятия, лабораторные занятия, самостоятельная работа...

<sup>3</sup> Необходимо указать активные и интерактивные методы обучения (например, интерактивная лекция, работа в малых группах, методы мозгового штурма и т.д.), способствующие развитию у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств.

<sup>4</sup> Наименование темы (раздела) берется из рабочей программы дисциплины.

<sup>5</sup> Оценочное средство должно выбираться с учетом запланированных результатов освоения дисциплины, например:

«Знать» – собеседование, коллоквиум, тест...

«Уметь», «Владеть» – индивидуальный или групповой проект, кейс-задача, деловая (ролевая)

игра, портфолио...

		организаций.	самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 3. Определение бизнес-плана и методологические основы его разработки Тема 4. Вводные разделы бизнес-плана. Тема 5. Аналитические разделы бизнес-плана Тема 6. Внутрифирменные разделы бизнес-плана. Тема 7. Финансовый раздел бизнес-плана Тема 8. Содержание и стадии реализации бизнес-плана	
	Базовый уровень	ОПК-4.1. Знает принципы разработки бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности и организаций.	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Методологические основы дисциплины «Бизнес-планирование» Тема 2. Стратегическое планирование Тема 3. Определение бизнес-плана и методологические основы его разработки Тема 4. Вводные разделы бизнес-плана. Тема 5. Аналитические разделы бизнес-плана Тема 6. Внутрифирменные разделы бизнес-плана.	Опрос



				Тема 7. Финансовый раздел бизнес-плана Тема 8. Содержание и стадии реализации бизнес-плана	
Средний уровень	ОПК-4.1. Знает принципы разработки бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности и организаций.	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Методологические основы дисциплины «Бизнес-планирование»	Опрос	
Высокий уровень	ОПК-4.1. Знает принципы разработки бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности и организаций.	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 2. Стратегическое планирование	Опрос	
Умеет					
Недостаточный уровень	ОПК-4.2. Умеет выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Сущность социально-экономического моделирования Тема 2. Особенности моделирования развития бизнеса Тема 3. Факторы, влияющие на выбор	Опрос	

		организаций.		<p>модели ведения бизнеса</p> <p>Тема 4. Основные теории организации бизнеса</p> <p>Тема 5. ТНК как ключевая модель организации бизнес - процессов</p> <p>Тема 6. Международные и региональные торговые сети и их развитие</p> <p>Тема 7. Малое и среднее предпринимательство как модель ведения бизнеса</p> <p>Тема 8. Совместное предпринимательство как модель ведения бизнеса</p>	
	Базовый уровень	ОПК-4.2. Умеет выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций.	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Методологические основы дисциплины «Бизнес-планирование»	Опрос
	Средний уровень	ОПК-4.2. Умеет выявлять и оценивать новые рыночные	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия	Тема 2. Стратегическое планирование	Опрос

		возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций.	(дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)		
	Высокий уровень	ОПК-4.2. Умеет выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций.	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 3. Определение бизнес-плана и методологические основы его разработки	Опрос
	Владеет				
	Недостаточный уровень	ОПК-4.3. Владеет навыками выявления и оценивания новых рыночных возможностей, разработки бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности и организаций.	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Сущность социально-экономического моделирования Тема 2. Особенности моделирования развития бизнеса Тема 3. Факторы, влияющие на выбор модели ведения бизнеса Тема 4. Основные теории организации бизнеса Тема 5. ТНК как ключевая модель	Опрос

				<p>организации бизнес - процессов</p> <p>Тема 6. Международные и региональные торговые сети и их развитие</p> <p>Тема 7. Малое и среднее предпринимательство как модель ведения бизнеса</p> <p>Тема 8. Совместное предпринимательство как модель ведения бизнеса</p>	
	Базовый уровень	ОПК-4.3. Владеет навыками выявления и оценивания новых рыночных возможностей, разработки бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности и организаций.	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	<p>Тема 1. Методологические основы дисциплины «Бизнес-планирование»</p> <p>Тема 2. Стратегическое планирование</p> <p>Тема 3. Определение бизнес-плана и методологические основы его разработки</p> <p>Тема 4. Вводные разделы бизнес-плана.</p> <p>Тема 5. Аналитические разделы бизнес-плана</p> <p>Тема 6. Внутрифирменные разделы бизнес-плана.</p> <p>Тема 7. Финансовый раздел бизнес-плана</p>	Опрос

				Тема 8. Содержание и стадии реализации бизнес-плана	
Средний уровень	ОПК-4.3. Владеет навыками выявления и оценивания новых рыночных возможностей, разработки бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности и организаций.	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Методологические основы дисциплины «Бизнес-планирование» Тема 2. Стратегическое планирование Тема 3. Определение бизнес-плана и методологические основы его разработки Тема 4. Вводные разделы бизнес-плана. Тема 5. Аналитические разделы бизнес-плана Тема 6. Внутрифирменные разделы бизнес-плана. Тема 7. Финансовый раздел бизнес-плана Тема 8. Содержание и стадии реализации бизнес-плана	Опрос	
Высокий уровень	ОПК-4.3. Владеет навыками выявления и оценивания новых рыночных возможностей, разработки бизнес-планов создания и развития новых	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм,	Тема 1. Методологические основы дисциплины «Бизнес-планирование» Тема 2. Стратегическое планирование Тема 3. Определение бизнес-плана и	Опрос	

		направлений деятельности организаций.	и	ситуационный анализ)	методологические основы его разработки Тема 4. Вводные разделы бизнес-плана. Тема 5. Аналитические разделы бизнес-плана Тема 6. Внутрифирменные разделы бизнес-плана. Тема 7. Финансовый раздел бизнес-плана Тема 8. Содержание и стадии реализации бизнес-плана	
ПК-9	Знает					
	Недостаточный уровень	ПК-9.1. Знает основы формирования экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности.		Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Методологические основы дисциплины «Бизнес-планирование» Тема 2. Стратегическое планирование Тема 3. Определение бизнес-плана и методологические основы его разработки Тема 4. Вводные разделы бизнес-плана. Тема 5. Аналитические разделы бизнес-плана Тема 6. Внутрифирменные разделы бизнес-плана. Тема 7. Финансовый	Опрос

				раздел бизнес-плана Тема 8. Содержание и стадии реализации бизнес-плана	
	Базовый уровень	ПК-9.1. Знает основы формирования экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности.	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Сущность Тема 1. Методологические основы дисциплины «Бизнес-планирование» Тема 2. Стратегическое планирование Тема 3. Определение бизнес-плана и методологические основы его разработки Тема 4. Вводные разделы бизнес-плана. Тема 5. Аналитические разделы бизнес-плана Тема 6. Внутрифирменные разделы бизнес-плана. Тема 7. Финансовый раздел бизнес-плана Тема 8. Содержание и стадии реализации бизнес-плана	Опрос
	Средний уровень	ПК-9.1. Знает основы формирования экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности.	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа	Тема 1. Методологические основы дисциплины «Бизнес-планирование» Тема 2. Стратегическое планирование Тема 3. Определение	Опрос

			(мозговой штурм, ситуационный анализ)	<p>бизнес-плана и методологические основы его разработки</p> <p>Тема 4. Вводные разделы бизнес-плана.</p> <p>Тема 5. Аналитические разделы бизнес-плана</p> <p>Тема 6. Внутрифирменные разделы бизнес-плана.</p> <p>Тема 7. Финансовый раздел бизнес-плана</p> <p>Тема 8. Содержание и стадии реализации бизнес-плана</p>	
	Высокий уровень	ПК-9.1. Знает основы формирования экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности.	<p>Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)</p>	<p>Тема 1. Методологические основы дисциплины «Бизнес-планирование»</p> <p>Тема 2. Стратегическое планирование</p> <p>Тема 3. Определение бизнес-плана и методологические основы его разработки</p> <p>Тема 4. Вводные разделы бизнес-плана.</p> <p>Тема 5. Аналитические разделы бизнес-плана</p> <p>Тема 6. Внутрифирменные разделы бизнес-плана.</p> <p>Тема 7. Финансовый</p>	Опрос



				раздел бизнес-плана Тема 8. Содержание и стадии реализации бизнес-плана	
ПК-9	Умеет				
	Недостаточный уровень	ПК-9.2. Умеет разрабатывать по предложения адаптации хозяйственной деятельности организации и системы ее управления к изменяющимся внешним и внутренним экономическим условиям.	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Методологические основы дисциплины «Бизнес-планирование» Тема 2. Стратегическое планирование Тема 3. Определение бизнес-плана и методологические основы его разработки Тема 4. Вводные разделы бизнес-плана. Тема 5. Аналитические разделы бизнес-плана Тема 6. Внутрифирменные разделы бизнес-плана. Тема 7. Финансовый раздел бизнес-плана Тема 8. Содержание и стадии реализации бизнес-плана	Опрос
	Базовый уровень	ПК-9.2. Умеет разрабатывать по предложения адаптации хозяйственной деятельности	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ),	Тема 1. Методологические основы дисциплины «Бизнес-планирование» Тема 2. Стратегическое планирование	Опрос

		организации и ее системы управления изменяющимся внешним и внутренним экономическим условиям.	самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 3. Определение бизнес-плана и методологические основы его разработки Тема 4. Вводные разделы бизнес-плана. Тема 5. Аналитические разделы бизнес-плана Тема 6. Внутрифирменные разделы бизнес-плана. Тема 7. Финансовый раздел бизнес-плана Тема 8. Содержание и стадии реализации бизнес-плана	
	Средний уровень	ПК-9.2. Умеет разрабатывать предложения адаптации хозяйственной деятельности организации и ее системы управления изменяющимся внешним и внутренним экономическим условиям.	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Методологические основы дисциплины «Бизнес-планирование» Тема 2. Стратегическое планирование Тема 3. Определение бизнес-плана и методологические основы его разработки Тема 4. Вводные разделы бизнес-плана. Тема 5. Аналитические разделы бизнес-плана Тема 6. Внутрифирменные разделы бизнес-плана.	Опрос

				Тема 7. Финансовый раздел бизнес-плана Тема 8. Содержание и стадии реализации бизнес-плана	
	Высокий уровень	ПК-9.2. Умеет разрабатывать предложения по адаптации хозяйственной деятельности организации и ее системы управления изменяющимся внешним и внутренним экономическим условиям.	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Методологические основы дисциплины «Бизнес-планирование» Тема 2. Стратегическое планирование Тема 3. Определение бизнес-плана и методологические основы его разработки Тема 4. Вводные разделы бизнес-плана. Тема 5. Аналитические разделы бизнес-плана Тема 6. Внутрифирменные разделы бизнес-плана. Тема 7. Финансовый раздел бизнес-плана Тема 8. Содержание и стадии реализации бизнес-плана	Опрос
ПК-9	Владеет				
	Недостаточный уровень	ПК-9.3. Владеет навыками подготовки предложений по конкретным направлениям	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный	Тема 1. Методологические основы дисциплины «Бизнес-планирование» Тема 2. Стратегическое	Опрос

		изучения рынка с целью определения перспектив развития организации.	анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	планирование Тема 3. Определение бизнес-плана и методологические основы его разработки Тема 4. Вводные разделы бизнес-плана. Тема 5. Аналитические разделы бизнес-плана Тема 6. Внутрифирменные разделы бизнес-плана. Тема 7. Финансовый раздел бизнес-плана Тема 8. Содержание и стадии реализации бизнес-плана	
	Базовый уровень	ПК-9.3. Владеет навыками подготовки предложений по конкретным направлениям изучения рынка с целью определения перспектив развития организации.	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Методологические основы дисциплины «Бизнес-планирование» Тема 2. Стратегическое планирование Тема 3. Определение бизнес-плана и методологические основы его разработки Тема 4. Вводные разделы бизнес-плана. Тема 5. Аналитические разделы бизнес-плана Тема 6. Внутрифирменные	Опрос

				разделы бизнес-плана. Тема 7. Финансовый раздел бизнес-плана Тема 8. Содержание и стадии реализации бизнес-плана	
	Средний уровень	ПК-9.3. Владеет навыками подготовки предложений по конкретным направлениям изучения рынка с целью определения перспектив развития организации.	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Методологические основы дисциплины «Бизнес-планирование» Тема 2. Стратегическое планирование Тема 3. Определение бизнес-плана и методологические основы его разработки Тема 4. Вводные разделы бизнес-плана. Тема 5. Аналитические разделы бизнес-плана Тема 6. Внутрифирменные разделы бизнес-плана. Тема 7. Финансовый раздел бизнес-плана Тема 8. Содержание и стадии реализации бизнес-плана ведения бизнеса	Опрос
	Высокий уровень	ПК-9.3. Владеет навыками подготовки предложений по конкретным	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый	Тема 1. Методологические основы дисциплины «Бизнес-планирование»	Опрос

		направлениям изучения рынка с целью определения перспектив развития организации.	стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 2. Стратегическое планирование Тема 3. Определение бизнес-плана и методологические основы его разработки Тема 4. Вводные разделы бизнес-плана. Тема 5. Аналитические разделы бизнес-плана Тема 6. Внутрифирменные разделы бизнес-плана. Тема 7. Финансовый раздел бизнес-плана Тема 8. Содержание и стадии реализации бизнес-плана	
ПК-10	Знает				
	Недостаточный уровень	ПК-10.1. Знает методы анализа рыночных и специфических рисков, принципы разработки бизнес-планов создания и развития новых организаций, направлений деятельности, продуктов.	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Методологические основы дисциплины «Бизнес-планирование» Тема 2. Стратегическое планирование Тема 3. Определение бизнес-плана и методологические основы его разработки Тема 4. Вводные разделы бизнес-плана. Тема 5. Аналитические разделы бизнес-плана Тема 6. Внутрифирменные разделы бизнес-плана. Тема 7. Финансовый	Опрос

				раздел бизнес-плана Тема 8. Содержание и стадии реализации бизнес- плана	
	Базовый уровень	ПК-10.1. Знает методы анализа рыночных и специфических рисков, принципы разработки бизнес-планов создания и развития новых организаций, направлений деятельности, продуктов.	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Методологические основы дисциплины «Бизнес-планирование» Тема 2. Стратегическое планирование Тема 3. Определение бизнес-плана и методологические основы его разработки Тема 4. Вводные разделы бизнес-плана. Тема 5. Аналитические разделы бизнес-плана Тема 6. Внутрифирменные разделы бизнес-плана. Тема 7. Финансовый раздел бизнес-плана Тема 8. Содержание и стадии реализации бизнес- плана	Опрос
	Средний уровень	ПК-10.1. Знает методы анализа рыночных и специфических рисков, принципы разработки бизнес-планов создания и развития новых организаций, направлений деятельности, продуктов.	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Методологические основы дисциплины «Бизнес-планирование» Тема 2. Стратегическое планирование Тема 3. Определение бизнес-плана и методологические основы его разработки Тема 4. Вводные разделы бизнес-плана. Тема 5. Аналитические	Опрос

				разделы бизнес-плана Тема 6. Внутрифирменные разделы бизнес-плана. Тема 7. Финансовый раздел бизнес-плана Тема 8. Содержание и стадии реализации бизнес- плана	
	Высокий уровень	ПК-10.1. Знает методы анализа рыночных и специфических рисков, принципы разработки бизнес-планов создания и развития новых организаций, направлений деятельности, продуктов.	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Методологические основы дисциплины «Бизнес-планирование» Тема 2. Стратегическое планирование Тема 3. Определение бизнес-плана и методологические основы его разработки Тема 4. Вводные разделы бизнес-плана. Тема 5. Аналитические разделы бизнес-плана Тема 6. Внутрифирменные разделы бизнес-плана. Тема 7. Финансовый раздел бизнес-плана Тема 8. Содержание и стадии реализации бизнес- плана	Опрос
ПК-10	Умеет				
	Недостаточный уровень	ПК-10.2. Умеет определять перспективы развития организации (направлений деятельности,	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм,	Тема 1. Методологические основы дисциплины «Бизнес-планирование» Тема 2. Стратегическое планирование Тема 3. Определение бизнес-плана и	Опрос



		продуктов)	ситуационный анализ)	методологические основы его разработки Тема 4. Вводные разделы бизнес-плана. Тема 5. Аналитические разделы бизнес-плана Тема 6. Внутрифирменные разделы бизнес-плана. Тема 7. Финансовый раздел бизнес-плана Тема 8. Содержание и стадии реализации бизнес-плана	
	Базовый уровень	ПК-10.2. Умеет определять перспективы развития организации (направлений деятельности, продуктов)	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Методологические основы дисциплины «Бизнес-планирование» Тема 2. Стратегическое планирование Тема 3. Определение бизнес-плана и методологические основы его разработки Тема 4. Вводные разделы бизнес-плана. Тема 5. Аналитические разделы бизнес-плана Тема 6. Внутрифирменные разделы бизнес-плана. Тема 7. Финансовый раздел бизнес-плана Тема 8. Содержание и стадии реализации бизнес-плана	Опрос
	Средний уровень	ПК-10.2. Умеет определять перспективы развития	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия	Тема 1. Методологические основы дисциплины «Бизнес-планирование»	Опрос

		организации (направлений деятельности, продуктов)	(дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 2. Стратегическое планирование Тема 3. Определение бизнес-плана и методологические основы его разработки Тема 4. Вводные разделы бизнес-плана. Тема 5. Аналитические разделы бизнес-плана Тема 6. Внутрифирменные разделы бизнес-плана. Тема 7. Финансовый раздел бизнес-плана Тема 8. Содержание и стадии реализации бизнес-плана	
	Высокий уровень	ПК-10.2. Умеет определять перспективы развития организации (направлений деятельности, продуктов)	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Методологические основы дисциплины «Бизнес-планирование» Тема 2. Стратегическое планирование Тема 3. Определение бизнес-плана и методологические основы его разработки Тема 4. Вводные разделы бизнес-плана. Тема 5. Аналитические разделы бизнес-плана Тема 6. Внутрифирменные разделы бизнес-плана. Тема 7. Финансовый раздел бизнес-плана Тема 8. Содержание и стадии реализации бизнес-	Опрос

				плана	
			Владеет		
	Недостаточный уровень	ПК-10.3. Владеет навыками проведения маркетинговых исследований, моделирования бизнес-процессов, разработки предложений по составлению бизнес-планов	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Методологические основы дисциплины «Бизнес-планирование» Тема 2. Стратегическое планирование Тема 3. Определение бизнес-плана и методологические основы его разработки Тема 4. Вводные разделы бизнес-плана. Тема 5. Аналитические разделы бизнес-плана Тема 6. Внутрифирменные разделы бизнес-плана. Тема 7. Финансовый раздел бизнес-плана Тема 8. Содержание и стадии реализации бизнес-плана	Опрос
	Базовый уровень	ПК-10.3. Владеет навыками проведения маркетинговых исследований, моделирования бизнес-процессов, разработки предложений по составлению бизнес-планов	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Методологические основы дисциплины «Бизнес-планирование» Тема 2. Стратегическое планирование Тема 3. Определение бизнес-плана и методологические основы его разработки Тема 4. Вводные разделы бизнес-плана. Тема 5. Аналитические разделы бизнес-плана Тема 6. Внутрифирменные	Опрос

				разделы бизнес-плана. Тема 7. Финансовый раздел бизнес-плана Тема 8. Содержание и стадии реализации бизнес- плана	
	Средний уровень	ПК-10.3. Владеет навыками проведения маркетинговых исследований, моделирования бизнес- процессов, разработки предложений по составлению бизнес- планов	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Методологические основы дисциплины «Бизнес-планирование» Тема 2. Стратегическое планирование Тема 3. Определение бизнес-плана и методологические основы его разработки Тема 4. Вводные разделы бизнес-плана. Тема 5. Аналитические разделы бизнес-плана Тема 6. Внутрифирменные разделы бизнес-плана. Тема 7. Финансовый раздел бизнес-плана Тема 8. Содержание и стадии реализации бизнес- плана	Опрос
	Высокий уровень	ПК-10.3. Владеет навыками проведения маркетинговых исследований, моделирования бизнес- процессов, разработки предложений по составлению бизнес-	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Методологические основы дисциплины «Бизнес-планирование» Тема 2. Стратегическое планирование Тема 3. Определение бизнес-плана и методологические основы его разработки Тема 4. Вводные разделы	Опрос

		планов		бизнес-плана. Тема 5. Аналитические разделы бизнес-плана Тема 6. Внутрифирменные разделы бизнес-плана. Тема 7. Финансовый раздел бизнес-плана Тема 8. Содержание и стадии реализации бизнес- плана	
--	--	--------	--	---	--

#### **4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ**

По видам заданий приводится описание того, каким образом необходимо выполнить данное задание, способы и механизмы его выполнения, выбор номера варианта и др. Примеры методических материалов, определяющих процедуру оценивания результатов обучения, характеризующих этапы формирования компетенций:

- ситуационный анализ (кейсы для проведения ситуационного анализа);
- коллоквиум (перечень вопросов для коллоквиума);
- устный опрос (вопросы по темам/разделам дисциплины);
- дискуссия (перечень тем для проведения дискуссии);
- ролевая игра (сценарий ролевой игры);
- тест (тестовые задания);
- мозговой штурм (перечень ситуаций и задач, анализ и решение которых подразумевает применение альтернативных методов);
- круглый стол (перечень тем для круглого стола);
- устный опрос (вопросы по темам/разделам дисциплины).

##### **Значение и методика использования ситуационного анализа как инструмента контроля освоения раздела (темы) дисциплины (практики, факультатива)**

Технология ситуационного анализа является актуальной для обучения в современном информационно-образовательном пространстве. Она позволяет непосредственно осуществлять связь с практикой и опираться в процессе обучения на субъективный опыт обучающихся. Технология стала активно использоваться с 20-х гг. XX в.

В ходе работы, обучающиеся активно участвуют в анализе фактов и деталей самой ситуации, выборе стратегии, ее уточнении и защите, обсуждении ситуации и аргументации целесообразности своей позиции. Развиваются умения учащихся, связанные с работой в группе, команде. Ситуационный анализ способствует формированию критического мышления, позволяет активизировать теоретические знания учащихся, их практический опыт, раскрывает и развивает способность высказывать свои мысли, идеи, предложения, умения выслушать различные точки зрения и аргументировать свою. Обучающиеся получают возможность проявить и усовершенствовать аналитические и оценочные навыки, применять на практике теоретический материал. Для дальнейшей деятельности обучающихся эта технология важна потому, что позволяет увидеть многовариантность решения ситуации в жизни и обосновать поиск рационального ответа.

Основой технологии является анализ ситуаций. Ситуации базируются на современных научных, экономических, этических, политических проблемах (например, клонирование, эвтаназия, легализация «легких наркотиков», структурирование расходов государственного бюджета, разработка экономической стратегии развития фирмы и т.д.), поэтому позволяют обучающимся «почувствовать» реальную жизнь. Ситуация всегда является началом и поводом для рассуждения или исследования. В ней должен присутствовать конфликт, то есть противоречие или столкновение точек зрения, ценностей, моральных и иных предпочтений. Учебные ситуации могут быть смоделированы специально, а не взяты из жизни. Например, в некоторых случаях ситуацией могут выступать фрагменты литературных произведений, которые рассматриваются под углом зрения современных проблем, в том числе по поводу экономических вопросов.

Можно выделить несколько требований отбора ситуаций в образовательном процессе. Ситуации должны:

- отвечать целям и задачам дисциплины, практики, факультатива;
- быть проблематизированы в соответствии с конкретными учебными целями; ситуация может содержать не одну, а несколько проблем; сама проблема может в явном виде не присутствовать в предлагаемой ситуации на уровне текста или события, но она выявляется в ходе анализа;
- быть связанными с реальными проблемами практики (научными, морально-этическими и т.д.): в некоторых случаях целесообразно использовать ситуации, существующие в современной жизни, когда информация о тех или иных фактах становится достоянием гласности и активно обсуждается;
- обладать неким сюжетом, позволяющим осуществить процесс анализа, что поможет обучающимся увидеть и учесть факты, проблемы и перспективы, ранее им неизвестные, проанализировать ситуацию с разных точек зрения, с позиций различных подходов;
- включать в себя разнообразные материалы (например, в ситуации по юриспруденции могут быть представлены материалы дела, судебное решение, апелляции и другие документы);
- быть эмоционально окрашенными.

К качествам, которые отличают «хорошую» ситуацию относятся:

- интересный сюжет ситуации связан с опытом обучающихся; еще лучше, если обучающиеся уже знакомы с проблемой в жизни, до момента ее решения в процессе обучения;
- в сюжете есть начало, середина и конец; в случае, если конца истории-ситуации нет, обучающимся предстоит создать его после обсуждения;
- проблема, содержащаяся в ситуации, интересна обучающимся;
- ситуация связана с событиями последних пяти лет, проблема обсуждается в средствах массовой информации;
- образы основных действующих лиц показаны выразительно как для повышения интереса обучающихся, так и потому, что личные качества действующих лиц влияют на возможное решение;
- ситуация полезна с педагогической точки зрения; при разработке плана учебного занятия необходимо ответить на вопросы, выполнению каких задач будет способствовать анализ ситуации; чем он поможет преподавателю и обучающимся в усвоении материала, формировании умений и личностном развитии; зачем использовать данную ситуацию в ходе образовательного процесса; нет ли более эффективных методов обучения, направленных на достижение цели;
- ситуация провоцирует конфликт, содержит противоречие, способное вызывать разногласия;
- подталкивает к принятию решения, к занятию той или иной позиции, к осуществлению действия, связанного с поиском решения;
- в ситуации говорится о чем-то общем, значительном, применимом к большому количеству случаев;
- ситуация достаточно короткая, чтобы удержать внимание аудитории, но в то же время в ней представлены разнообразные факты, обеспечивающие анализ;
- трудоемкость анализа ситуации соответствует уровню обучающихся; если необходима большая сложность, то ее следует вводить постепенно: сначала предъявляются фактические данные, потом ставится ряд вопросов и даже предлагается решение, а потом в случае необходимости дается новая информация.

Данную технологию можно применять для решения различных дидактических задач. Анализ ситуации проводится для того, чтобы найти проблему, решить ее, сформулировать вопрос, осуществить решение по предложенной схеме, выбрать из предложенных решений и т.п. Характер задания зависит в первую очередь от цели,

стоящей перед преподавателем, а также от содержания самой ситуации, от ее места в общем построении занятия: вводит ли она в тему или, например, является иллюстрацией изученного материала, связана ли она только с практической тематикой или предполагает выход на некие теоретические обобщения, то есть. формируются обобщенные умения поиска, обработки информации и применения ее для создания нового решения проблемы.

Основной единицей педагогического процесса в условиях имитационного моделирования является не порция информации или задача, а жизненная ситуация со всей ее неоднозначностью и противоречивостью. Можно выделить следующие виды конкретных ситуаций:

1. Ситуация-проблема – представляет определенное сочетание фактов из реальной жизни. Задается реальная ситуация, которая имела положительные или отрицательные последствия. Обучающиеся должны вычленив проблему, сформулировать ее, определить, каковы были условия, какие выбирались средства решения проблемы, были ли они адекватны и почему и т.д. Проблемная ситуация создает условия для свободного осознанного выбора, через который происходит развитие, углубленное познание субъективных и объективных жизненных реалий.

2. Ситуация-оценка – описывает социально-экономическую ситуацию, выход из которой в определенном смысле уже найден. Обучающимися проводится критический анализ ранее принятых решений, дается мотивированное заключение по поводу произошедшего события. Коллективное обсуждение вариантов решения одной и той же ситуации существенно углубляет опыт обучающихся: каждый из них имеет возможность ознакомиться с вариантами решения одной и той же проблемы, послушать и взвесить множество оценок, дополнений и изменений.

3. Ситуация-иллюстрация – поясняет какую-либо проблему или ситуацию, относящуюся к определенной теме. Обучающимся предлагается самостоятельно смоделировать ситуацию-иллюстрацию к своим рассуждениям. Практика показывает, что предъявление таких заданий усиливает у обучающихся стремление к приобретению теоретических знаний для получения ответов на поставленные вопросы, развиваются аналитические способности, вырабатывается самостоятельность и инициативность в решениях.

4. Ситуация-упражнение – предусматривает применение уже принятых ранее положений и предполагает очевидные и бесспорные решения поставленных проблем. Такие ситуации помогают развивать определенные навыки (умения) в обработке или обнаружении данных, относящихся к исследуемой проблеме. Они носят в основном тренировочный характер, помогают приобрести опыт решения определенных задач.

В условиях имитационного моделирования формируются способы общения, мышления, понимания, рефлексии, действия. За счет рефлексии знания обобщаются, закрепляются, переходя из внешнего плана во внутренний план действия обучающихся. В процессе имитационного моделирования проявляются элементы толерантности в ситуациях разрешения межличностных и деловых конфликтов, в выборе способов взаимодействия и отстаивания своих интересов.

Имитационное моделирование жизненных ситуаций можно рассматривать как дидактическую ситуацию, в которой происходит полисубъектное взаимодействие, направленное на моделирование различного рода отношений и условий действительности. Актуализация мотивов деятельности обучающегося и самореализация в ней способствуют развитию ключевых компетентностей обучающегося. Имитационное моделирование жизненных ситуаций предполагает предоставление обучающемуся максимума свободы для индивидуального развития, создание ситуации для утверждения в повседневной реальности ценностей достойной жизни.

При таком подходе учебная деятельность входит в социальную сферу, в жизненное пространство личности. Преподаватель и обучающийся не отделяются от культурного



окружения, познавательные процессы выходят в сложное пространство социальной, профессиональной, личностной самореализации.

Организация продуктивной деятельности на занятиях проблемного обучения не только решает задачи познавательного, интеллектуального характера, но и воспитывающего. Например, обучающийся постепенно приучается вникать в суть происходящего, ответственно относиться к работе, критически – к собственным действиям, рефлексировать. Все это подготавливает обучающегося к реальной жизни, его успешной дальнейшей социализации и становления как профессионала.

### **Оценка знаний в ходе проведения коллоквиума**

Коллоквиумом называется собеседование преподавателя и студента по заранее определенным контрольным вопросам. Целью коллоквиума является формирование у студента навыков анализа теоретических проблем на основе самостоятельного изучения учебной и научной литературы. На коллоквиум выносятся крупные, проблемные, нередко спорные теоретические вопросы. От студента требуется:

- владение изученным в ходе учебного процесса материалом, относящимся к рассматриваемой проблеме;
- знание разных точек зрения, высказанных в научной литературе по соответствующей проблеме, умение сопоставлять их между собой;
- наличие собственного мнения по обсуждаемым вопросам и умение его аргументировать.

Коллоквиум – это не только форма контроля, но и метод углубления, закрепления знаний студентов, так как в ходе собеседования преподаватель разъясняет сложные вопросы, возникающие у студента в процессе изучения данного источника. Однако коллоквиум не консультация и не экзамен. Его задача добиться глубокого изучения отобранного материала, пробудить у студента стремление к чтению дополнительной социологической литературы.

Подготовка к коллоквиуму начинается с установочной консультации преподавателя, на которой он разъясняет развернутую тематику проблемы, рекомендует литературу для изучения и объясняет процедуру проведения коллоквиума. Как правило, на самостоятельную подготовку к коллоквиуму студенту отводится 2-3 недели. Методические указания состоят из рекомендаций по изучению источников и литературы, вопросов для самопроверки и кратких конспектов ответа с перечислением основных фактов и событий, относящихся к пунктам плана каждой темы. Это должно помочь студентам целенаправленно организовать работу по овладению материалом и его запоминанию. При подготовке к коллоквиуму следует, прежде всего, просмотреть конспекты лекций и практических занятий и отметить в них имеющиеся вопросы коллоквиума. Если какие-то вопросы вынесены преподавателем на самостоятельное изучение, следует обратиться к учебной литературе, рекомендованной преподавателем в качестве источника сведений.

Коллоквиум проводится в форме индивидуальной беседы преподавателя с каждым студентом или беседы в небольших группах (2-3 человека). Обычно преподаватель задает несколько кратких конкретных вопросов, позволяющих выяснить степень добросовестности работы с литературой, проверяет конспект. Далее более подробно обсуждается какая-либо сторона проблемы, что позволяет оценить уровень понимания. По итогам коллоквиума выставляется дифференцированная оценка по пятибалльной системе.

### **Дискуссия в процессе обучения**

Подготовка и проведение дискуссии является значимым этапом освоения учебного материала, а также выступает одной из форм контроля выполнения студентом самостоятельной работы по конкретным разделам учебных дисциплин.

Дискуссия (от лат. *discussio* – «исследование») – это публичный диалог, в процессе которого сталкиваются различные, противоположные точки зрения. Целью дискуссии является выяснение и сопоставление позиций, поиск правильного решения, выявление истинного мнения. Учебная дискуссия отличается тем, что ее проблематика нова лишь для группы лиц, участвующих в дискуссии; ее ориентировочный результат известен организатору. Цель учебной дискуссии: овладение участниками методами ведения обсуждения, поиска и формулирования аргументов, их анализа. Грамотно организованная учебная дискуссия является фактором развития коммуникативных и аналитических способностей, позволяет выявить уровень представлений по определенной теме, проблеме.

Форма дискуссии представляет собой обмен мнениями во всех его формах. Соответствующий метод обучения заключается в проведении обсуждений по конкретной проблеме.

Последовательность этапов дискуссии включает:

- поиск и определение проблемы (затруднения), решаемые групповыми методами (путем выработки общего подхода, достижения согласия);
- формулировка проблемы в ходе группового анализа, обсуждения; анализ проблемы;
- попытки найти решение проблемы (они могут представлять собой процесс, включающий обсуждение, сбор данных, привлечение дополнительных источников информации и т.д.; группа делает предварительные выводы, проводит сбор мнений и т.д., продвигаясь к согласию).

На первом этапе осуществляется выбор темы. Тема может быть предложена преподавателем, подсказана конкретной ситуацией/событием или определена на основе предварительной беседы. Для обеспечения результативности дискуссии предполагается глубокое изучение вопроса, который будет обсуждаться.

Второй этап – это собственно проведение дискуссии. Дискуссия открывается вступительным словом ведущего. Он объявляет тему, дает ее обоснование, выделяет предмет спора — положения и суждения, подлежащие обсуждению. Участники дискуссии должны четко представлять, что является пунктом разногласий, а также убедиться, что нет терминологической путаницы, что они в одинаковых значениях используют слова. Поэтому ведущий определяет основные понятия через дефиницию, контрастные явления, конкретизаторы (примеры), синонимы и т.п. Стороны аргументируют защищаемый тезис, а также возражения по существу изложенных точек зрения, задают вопросы разных типов.

Успех дискуссии во многом зависит от ведущего, которому необходимо:

- заинтересовать участников дискуссии, настроить их на полемический лад, создать обстановку, при которой каждый студент не только не стеснялся бы высказывать свое мнение, но и стремился его отстаивать;
- не препятствовать желающим выступать, но и не принуждать к выступлению, стараться, чтобы сформировалась атмосфера искренности и откровенности;
- стимулировать активность участников, задавать острые, активизирующие вопросы, если спор начинает гаснуть.

В этом помогают следующие приемы: парадокс, неожиданное суждение, своеобразное мнение, резко расходящееся с общепринятым, даже противоречащее на первый взгляд здравому смыслу; неожиданный вопрос; реплика – краткое возражение, замечание с места, которое тоже настраивает на дискуссию, свидетельствует об активности слушателя, его желании уяснить вопрос, проверить свою точку зрения. сопоставить различные точки зрения, обобщить их с тем, чтобы позиции участников дискуссии были представлены как можно отчетливее, направлять дискуссию в русло намеченной цели; не исправлять заблуждающихся, предоставлять такую возможность слушателям; когда это целесообразно, вопрос, адресованный ведущему, переадресовать слушателям; корректировать, направлять дискуссионный диалог на соответствие его цели,

теме, подчеркивая то общее, что есть во фразах спорящих; выбрать подходящий момент для окончания дискуссии, не нарушая логику развития спора.

Любой спор, даже идущий по всем правилам логики, может погубить одно обстоятельство: если участники дискуссии забывают об этике спора.

Для студентов крайне важно помнить о правилах спора, к которым относятся следующие:

- прежде чем выступать, следует определить, какова необходимость вступить в спор;
- необходимо тщательно продумать то, о чем будете говорить;
- краткое и ясное изложение своей точки зрения: речь должна быть весома и убедительна;
- лучшим доказательством или способом опровержения являются точные и бесспорные факты; если доказана ошибочность мнения, следует признать правоту своего «противника»;
- начинайте возражать только тогда, когда вы уверены, что мнение собеседника действительно противоречит вашему;
- вначале приводите только сильные доводы, а о слабых говорите после и как бы вскользь;
- следите за тем, чтобы в ваших рассуждениях не было логических ошибок;
- необходимо помнить о культуре общения, уметь выслушать другого, уловить его позицию, не повышать голос, не прерывать выступающего, не делать замечаний, касающихся личных качеств участников обсуждения, избегать поспешных выводов; не следует вступать в пререкания с ведущим по ходу проведения дискуссии, в процессе спора старайтесь убедить, а не уязвить оппонента.

На третьем заключительном этапе подводятся итоги дискуссии.

В конце отмечается, достигнут ли результат, формируется вариант согласованной точки зрения или обозначаются выявленные противоположные позиции, их основная аргументация. Ведущий в заключительном слове характеризует состояние вопроса, а также отмечает наиболее конструктивные, убедительные выступления, тактичное поведение некоторых коммуникантов.

На данном этапе студентам предлагается оценить результативность дискуссии по следующим критериям:

- системность, точность и логичность изложенных аргументов;
- последовательность, ясность и полнота сделанных выводов;
- умение слушать оппонентов, принимать и оценивать их позицию;
- владение культурой речи, степень включенности в дискуссию каждого участника и проявления интереса к обсуждаемым вопросам.

Дискуссия требует строгого распределения времени. Время – чрезвычайно большая ценность. На каждое выступление в дискуссии отводится не более 3 минут. По истечении этого времени выступающему дается шанс кратко завершить свою мысль и аргументы, после чего он лишается слова. Для изложения мнения эксперта или программного выступления отводится от 5 до 15 минут.

### **Методика разработки и использования в учебном процессе ролевой (деловой) игры**

Использование ролевых (деловых) игр в учебном процессе направлено на мобилизацию всех способностей обучающегося в целях решения ключевой задачи. В процессе разработки ролевой (деловой) игры необходимо ориентироваться на ряд принципов, включая:

- соответствие обыгрываемых ситуаций направлению профессиональной подготовки обучающегося, предмету дисциплины, дидактическому наполнению изучаемой темы (раздела) дисциплины;

- установление режима ролевой игры: один участник (концепция «игры с природой»); командная работа (коллегиальный метод принятия решений); конкурентное поведение (противостояние отдельных участников и(или) формирующихся команд); комплексный режим (сочетание индивидуальной, коллективной, конкурентной работы обучающихся во время проведения мероприятия);
- инициация знаний, умений и навыков (способностей), ранее приобретенных обучающимся (обучающимися) по предшествующим темам (разделам) дисциплины, по другим дисциплинам в соответствии с учебным планом, в рамках самостоятельной научно-исследовательской деятельности обучающихся;
- продолжительность мероприятия: до 1,5 астрономических часов (с выделением части времени, отведенного на учебное занятие); 1,5 астрономического часа (на одно учебное занятие); более 1,5 астрономических часов – рекомендуется кратно 1,5 астрономическим часам (с охватом нескольких последовательных практических занятий, в том числе распределенных на несколько календарных дат);
- отражение и озвучивание основных элементов мероприятия: ролевые позиции мероприятия, включая модератора (модераторов), оператора (операторов), основного участника (основных участников); лица или лиц, оценивающих результаты ролевой (деловой) игры; иных участников в соответствии с содержанием мероприятия.

### **Разработка и применение тестов в процессе обучения**

Педагогическое тестирование – это форма измерения знаний учащихся, основанная на применении педагогических тестов. Включает в себя подготовку качественных тестов, собственно проведение тестирования и последующую обработку результатов, которая даёт оценку уровня знаний тестируемых.

Традиционный тест содержит список вопросов и различные варианты ответов. Каждый вопрос оценивается в определенное количество баллов. Результат традиционного теста зависит от количества вопросов, на которые был дан правильный ответ.

Тестирование в педагогике выполняет три основные взаимосвязанные функции: диагностическую, обучающую и воспитательную:

Диагностическая функция заключается в выявлении уровня знаний, умений, навыков учащегося. Это основная и самая очевидная функция тестирования. По объективности, широте и скорости диагностирования, тестирование превосходит все остальные формы педагогического контроля.

Обучающая функция тестирования состоит в мотивировании учащегося к активизации работы по усвоению учебного материала. Для усиления обучающей функции тестирования могут быть использованы дополнительные меры стимулирования студентов, такие как: раздача преподавателем примерного перечня вопросов для самостоятельной подготовки, наличие в самом тесте наводящих вопросов и подсказок, совместный разбор результатов теста.

Воспитательная функция проявляется в периодичности и неизбежности тестового контроля. Это дисциплинирует, организует и направляет деятельность учащихся, помогает выявить и устранить пробелы в знаниях, формирует стремление развивать свои способности.

Педагогическое тестирование включает в себя несколько основных этапов: подготовка теста проведение теста и обработка результатов теста.

По форме заданий педагогические тесты бывают:

- тесты закрытого типа;
- тесты открытого типа;
- задания по установлению соответствий;
- задания по упорядочиванию последовательности.

Выбирая на тот или иной ответ на вопрос теста, студент должен, прежде всего внимательно прочитать условия вопроса теста, вдумываясь в его смысл. Затем следует выбрать, по мнению студента, правильный ответ. Если по мнению студента несколько ответов являются правильными, то он должен выбрать тот, который максимально охватывает ответ на поставленный вопрос.

Тест состоит из вопросов и предлагаемых кратких формулировок возможных ответов на вопросы, что не позволяет охарактеризовать всю полноту того или иного явления. В ходе тестирования студент не имеет возможности давать свои комментарии к ответам. Однако основная суть выносимых на тестирование вопросов отражается в предлагаемых вариантах ответов.

В зависимости от формы контроля (текущий, промежуточный, выходной) преподаватель определяет точное количество вопросов теста и устанавливает время для решения теста.

### **Мозговой штурм и правила его использования в учебном процессе**

Метод мозгового штурма (мозговой штурм, мозговая атака, англ. brainstorming) – оперативный метод решения задач, в котором участники обсуждения генерируют максимальное количество решений задачи, в том числе самые фантастические и необоснованные. Затем из полученных вариантов выбираются лучшие решения, которые могут быть использованы на практике. Включает этап экспертной оценки. В развитом виде предполагает синхронизацию действий участников в соответствии с распознаваемой ими схемой (образом) оцениваемого процесса.

Правильный мозговой штурм включает 3 этапа:

1. Предварительный этап – постановка проблемы. На этом этапе четко формулируется задача, отбираются участники штурма, определяется ведущий и распределяются прочие роли участников в зависимости от задачи и выбранного способа проведения штурма.

2. Основной этап – генерация идей. На этом этапе генерируются варианты решения задачи.

3. Экспертный этап – группировка, отбор и оценка идей. На этом этапе хаотичные идеи классифицируются, анализируются и оцениваются. Этот этап позволяет выделить наиболее ценные идеи и дать окончательный результат мозгового штурма. Качество экспертного этапа напрямую зависит от строгости и однообразия критериев отбора идей у участников. Часто этот этап пропускается, и участники просто выбирают понравившийся им вариант.

Для проведения мозговой атаки обычно создают две группы:

- участники, предлагающие новые варианты решения задачи;
- члены комиссии, обрабатывающие предложенные решения.

Различают индивидуальные и коллективные мозговые атаки.

В мозговом штурме участвует коллектив из нескольких специалистов и ведущий. Перед самым сеансом мозгового штурма ведущий производит чёткую постановку задачи, подлежащей решению. В ходе мозгового штурма участники высказывают свои идеи, направленные на решение поставленной задачи, причём как логичные, так и абсурдные. Если в мозговом штурме принимают участие люди различных чинов или рангов, то рекомендуется заслушивать идеи в порядке возрастания ранжира, что позволяет исключить психологический фактор «согласия с начальством».

В процессе мозгового штурма, как правило, вначале решения не отличаются высокой оригинальностью, но по прошествии некоторого времени типовые, шаблонные решения исчерпываются, и у участников начинают возникать необычные идеи. Ведущий записывает или как-то иначе регистрирует все идеи, возникшие в ходе мозгового штурма.

Затем, когда все идеи высказаны, производится их анализ, развитие и отбор. В итоге находится максимально эффективное и часто нетривиальное решение задачи.

#### 10 правил эффективного мозгового штурма

1. Предварительная подготовка. Всем участникам мозгового штурма следует готовиться к нему заранее. Задача штурма должна быть озвучена минимум за 2-3 дня до его проведения. За это время участники смогут неплохо обдумать стоящую перед ними проблему и уже в самом начале штурма предложить несколько интересных идей.

2. Много участников. Чтобы мозговой штурм прошёл максимально эффективно нужно приглашать для участия в нём как можно больше людей, предлагающих, соответственно, больше идей – результаты от такого подхода могут быть очень неожиданными.

3. Уточнение поставленной задачи. Перед началом штурма рекомендуется отвести некоторое время на дополнительное уточнение исследуемой проблемы. Это позволит ещё раз настроить всех «на одну волну», удостовериться в том, что все участники стараются решить одну и ту же задачу и ещё раз убедиться, что она поставлена верно.

4. Записи. На протяжении всей «игры нужно непременно вести записи и делать пометки. Причём, делать это должен каждый участник. Данную задачу, конечно, может выполнять и один ведущий, но он в любом случае может что-то упустить, пропустить, не заметить. Если же фиксировать идеи будут все, то и итоговый список решений и идей будет максимально полным и объективным.

5. Никакой критики. Этот пункт уже входит в основные правила проведения мозгового штурма, но о нём следует упомянуть ещё раз. Ни в коем случае не отвергайте предлагающиеся идеи, какими бы нелепыми или фантастическими они не казались. Зачастую именно они, переработанные, дополненные и приближённые к реальности, являются теми решениями, ради которых и устраивается мозговой штурм. К тому же критика всегда действует на людей подавляющим образом, а допускать этого во время штурма категорически не рекомендуется.

6. Максимальная генерация идей. Каждый участник процесса должен понять, что ему нужно предлагать как можно больше идей. Неопытные участники могут стесняться или обдумывать идеи, не озвучивая их. Следует понимать, что это многократно снижает всю эффективность метода. Это же касается и тех случаев, когда решение, казалось бы, найдено – идеи должны генерироваться на протяжении всего времени, выделенного на второй этап мозгового штурма.

7. Привлечение других людей. Если, например, во время штурма есть цель составить список из 100 решений, но этот уровень никак не достигается, можно привлечь к мозговому штурму людей, которые либо не присутствуют на штурме, либо вообще не имеют к нему никакого отношения.

8. Модификация идей. Для получения наилучшего результата можно соединять две идеи (и более) в одну. Особенно эффективно использовать этот приём, когда имеются варианты решения проблемы, предложенные людьми различного статуса, должности, ранга.

9. Визуальное отображение. Для удобства восприятия и повышения результативности мозгового штурма следует использовать маркерные доски, флэш-панели, плакаты, схемы, таблицы и т.п.

10. Отрицательный результат. Во время поиска решения и даже по его окончании представьте, что ситуация обернулась образом, прямо противоположным требуемому, и всё пошло не так, как вы планировали. С помощью такого моделирования можно способствовать выработке дополнительных идей, а также морально и психологически подготовить себя к любой ситуации.

## Оценка знаний в ходе проведения круглого стола

«Круглый стол» – современная форма публичного обсуждения или освещения каких-либо вопросов, когда участники, имеющие равные права, высказываются по очереди или в определенном порядке.

«Круглые столы» характеризуются тем, что:

- проводятся в форме обсуждения одного или нескольких определенных вопросов или проблем;
- обсуждаемый вопрос допускает разные мнения и толкования, а также взаимные возражения участников;
- в результате обсуждения должны быть выявлены точки зрения всех участников на данный вопрос;
- участники имеют равные права и высказываются в определенном порядке.

Наиболее важное значение в ходе подготовки к проведению круглого стала отводится выбору его темы. Тема должна не только отражать современные проблемные моменты теории и практики бюджетной системы, но и быть интересной ее участникам.

В этой связи преподавателю необходимо проанализировать все имеющиеся дискуссионные вопросы изучаемой дисциплины и предложить несколько тем на обсуждение студентам.

В ходе выбора темы нельзя пренебрегать и вопросами освещенности данной проблемы в научной литературе и периодической печати. Чем больше имеется публикаций по предложенной теме, тем интересней и результативнее дискуссии, возникающие в ходе проведения круглых столов.

После выбора темы, студентам предлагается перечень основных докладов, а также список литературы. При этом студенты могут скорректировать тему, а также должны дополнить предложенный список литературных источников. Далее, из числа желающих назначаются ответственные студенты за основные доклады. Кроме того, при необходимости могут быть назначены и содокладчики.

На самостоятельную подготовку к круглому столу необходимо отводить студенту не менее двух недель. Число докладов должно быть оптимальным (не более четырех), что позволяет не только заслушать результаты проведенных теоретических исследований студентами, но и обсудить их и сделать определенные выводы.

При организации и проведении круглого стола следует руководствоваться рядом правил:

1. К проведению круглого стола привлекаются все студенты. Также возможно участие экспертов (студентов старших курсов), которые могут принять участие в дискуссии по обсуждаемым темам.
2. Руководителем круглого стола может стать либо преподаватель, либо один из экспертов. Руководитель сообщает порядок проведения круглого стола, устанавливает регламент выступлений, обращается к присутствующим с вступительным словом. Далее предоставляется слово докладчикам, которые сообщают о результатах проведенных теоретических исследований в форме научного доклада. После выступлений участники круглого стола задают докладчикам наиболее интересующих их вопросы. На заключительном этапе работы круглого стола проводится открытая дискуссия по представленным проблемам, в которой участвуют все студенты.
3. После завершения дискуссии путем голосования выбирается лучший докладчик, а также подводятся окончательные итоги круглого стола.

Проведение круглого стола требует большой подготовительной работы со стороны студентов, которые должны подобрать литературу, составить план и раскрыть содержание выступления. При подготовке к выступлению, а также к участию в дискуссии на круглом столе, необходимо изучить предложенную литературу и выявить основные проблемные моменты выбранной для рассмотрения темы. Продолжительность доклада на круглом

столе не должна превышать установленного регламента, в связи с чем, материал должен быть тщательно проработан и содержать только основные положения представленной темы.

По результатам обсуждения определяется лучший доклад, оценивается участие каждого студента в обсуждении представленных докладов.

### **Методические рекомендации по подготовке к устному опросу**

Подготовка к опросу проводится в ходе самостоятельной работы студентов и включает в себя повторение пройденного материала по вопросам предстоящего опроса. Помимо основного материала студент должен изучить дополнительную рекомендованную литературу и информацию по теме, в том числе с использованием Интернет-ресурсов. В среднем, подготовка к устному опросу по одному семинарскому занятию занимает от 2 до 3 часов в зависимости от сложности темы и особенностей организации студентом своей самостоятельной работы. Опрос предполагает устный ответ студента на один основной и несколько дополнительных вопросов преподавателя. Ответ студента должен представлять собой развернутое, связанное, логически выстроенное сообщение. При выставлении оценки преподаватель учитывает правильность ответа по содержанию, его последовательность, самостоятельность суждений и выводов, умение связывать теоретические положения с практикой, в том числе и с будущей профессиональной деятельностью.

## **5. МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

### **Задания для проведения ситуационного анализа**

#### **Задания для опроса**

##### **Тема 1. Методологические основы дисциплины «Бизнес-планирования»**

1. Для чего необходимо бизнес-планирование на предприятии?
2. Что представляет собой методология планирования?
3. Что такое технология планирования?
4. Какие основные типы планов можно перечислить?
5. Каковы основные принципы планирования?
6. Какие этапы планирования можно назвать?
7. Что представляет собой объект планирования?
8. Что такое общеэкономические методы планирования?
9. Какие уровни планирования существуют в организации?
10. Что такое принцип устойчивого развития с позиции бизнес-планирования?

##### **Тема 5. Аналитические разделы бизнес-плана**

1. Что такое анализ внешней среды организации?
2. Как проводится анализ внешней среды?
3. Что собой представляют аналитические разделы бизнес-плана?
4. В чем заключается оценка рынка сбыта?
5. Что такое позиционирование товара?
6. По каким признакам осуществляется сегментация рынка?
7. Какими методами осуществляется прогнозирование развития рынка сбыта?
8. Как оценивается уровень конкуренции на рынках сбыта?
9. Каковы составляющие модели конкуренции М. Портера?
10. Что представляет собой конкуренция со стороны товаров-аналогов?
11. В чем заключается конкурентная сила поставщиков?
12. Что такое прямые конкуренты?



13. Что такое комплексное исследование рынка?
14. Какие методы анализа конкурентов возможно применять?
15. Как производится оценка конкурентов?

#### **Тема 6. Внутрифирменные разделы бизнес-плана**

1. В чем назначение раздела «План маркетинга»?
2. Какая информация должна быть собрана для данного раздела?
3. Особенности плана маркетинга?
4. В чем назначение раздела «План производства»?
5. Какие данные в нем находятся?
6. Как могут быть организованы производственные потоки?
7. Как осуществляется система контроля производственного процесса?
8. Какая информация содержится в разделе «Организационный план»?
9. Какие факторы влияют на формирование предполагаемой организационной структуры?
10. Как осуществляется подбор и расстановка кадров?
11. Как могут быть построена система мотивации персонала?
12. Как осуществляется координация различных подразделений фирмы?
13. Каково назначение раздела «Юридический план»?
14. Каковы правовые аспекты обеспечения фирмы?
15. Как происходит обоснование правовой формы предприятия?
16. Каково значение раздела «Оценка рисков и страхование»?
17. Зачем необходима оценка рисков?
18. Какие методы используются для оценки рисков?

#### **Критерии оценки (в баллах):**

1. 5 баллов выставляется студенту, если он полностью раскрывает проблему, обозначенную в вопросе, способен грамотно аргументировать излагаемую точку зрения, хорошо ориентируется в изучаемом материале, способен проводить сравнительный анализ различных источников.
2. 4 балла выставляется студенту, если он в целом дает достаточно полный ответ на поставленный вопрос, приводит необходимые аргументы, но иногда затрудняется в обосновании излагаемой точки зрения.
3. 3 балла выставляется студенту, если он при ответе на поставленный вопрос раскрывает лишь отдельные аспекты рассматриваемой проблемы, недостаточно хорошо ориентируется в изучаемом материале, способен частично аргументировать свою точку зрения, недостаточно хорошо знаком с источниками.
4. 2 балла выставляется студенту, если он не может даже частично ответить на поставленный вопрос, не ориентируется в изучаемом материале, не знаком с источниками.

Контролируемые компетенции: ОПК-4, ПК-9, ПК-10

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с Таблицей 3.

#### **Тестовые задания**

#### **Тема 4. Основы теории предпринимательских рисков**

##### **Вариант 1.**

**Вопрос 1: Какое место занимает планирование в управлении бизнесом?**

1. Самое важное, если вы умеете планировать, то остальное неважно
2. Необязательное, многие вполне могут обойтись и без него
3. Грамотное планирование – 30% успеха предприятия
4. Грамотное планирование- 50% успеха предприятия

**Вопрос 2: Что является первоначальным пунктом при планировании дел?**

1. Отбросить все неважные дела и заняться только важными
2. Составить полный список дел, которые нужно решить
3. Распределить дела по степени важности
4. Дать задание секретарю или заместителю, чтобы те составили план дел

**Вопрос 3: Что предпринимателю важно помнить при составлении плана?**

1. Необходимо быть оптимистом во всем
2. Необходимо составлять план учитывая долгосрочные перспективы
3. Необходимо пессимистично оценивать ситуацию, чтобы найти лучший выход
4. Необходимо быть уверенным, что выполнишь все дела в срок

**Вопрос 4: Что нужно в первую очередь учитывать при открытии собственного предприятия?**

1. Инфляцию
2. Кредиторскую задолженность
3. Стратегию развития бизнеса
4. Тактику развития бизнеса
5. Арендную плату
6. Количество рабочей силы

**Вопрос 5: Что должно являться своего рода стержнем воплощения мечты в реальность?**

1. Четко поставленная цель
2. Финансовые возможности
3. Сильное желание добиться чего-либо
4. Отсутствие преград

**Вопрос 6: С чего обязательно начинать реализацию поставленной цели?**

1. С устранения препятствий, мешающих этому
2. С определения расстояния, отделяющего вас от цели
3. С создания финансовой базы
4. С отменой всех остальных дел и всецелого поглощения только этой задачи

**Вопрос 7: Что в первую очередь необходимо чувствовать и ощущать при проделывании шагов к намеченной цели?**

1. Что шагов стало меньше
2. Саму цель еще более четко, что вызовет большую мотивацию
3. Финансовое равновесие
4. Что поставленная цель не мешает другим делам

**Вопрос 8: Какая основная роль бизнес- плана для предприятия?**

1. Это теоретическая формальность, без которой вполне можно обойтись
2. В нем будет храниться вся информация о предприятии
3. Если предприятие большое, то у него должен быть бизнес- план
4. Это своего рода карта по развитию бизнеса

**Вопрос 9: Какой самый эффективный способ сбора данных для бизнес - плана с точки зрения специалистов?**

1. Общение со знающими людьми
2. Посещение аналогичной фирмы в качестве простого клиента
3. Чтение литературы
4. Купить готовый бизнес – план

**Вопрос 10: На какие вопросы должен отвечать бизнес план? (отметьте несколько правильных ответов)**

1. Кто мои конкуренты?
2. Какую прибыль обеспечит мое предприятие? Как будет необходимо возвращать кредит?
3. Кто мои клиенты и где они располагаются?
4. Что уникального в моей продукции?
5. Почему реклама конкурентов лучше?

**Контролируемые компетенции: ОПК-4, ПК-9, ПК-10**

*Оценка компетенций осуществляется в соответствии с таблицей 3.*

**Темы для дискуссий**

**Тема 1. Методологические основы дисциплины «Бизнес-планирования»**

1. Что представляет собой объект планирования?
2. Что такое общеэкономические методы планирования?
3. Какие уровни планирования существуют в организации?
4. Что такое принцип устойчивого развития с позиции бизнес-планирования?

**Тема 5. Аналитические разделы бизнес-плана**

1. Что такое анализ внешней среды организации?
2. Как проводится анализ внешней среды?
3. Что собой представляют аналитические разделы бизнес-плана?

**Тема 6. Внутрифирменные разделы бизнес-плана**

1. В чем назначение раздела «План маркетинга»?
2. Какая информация должна быть собрана для данного раздела?
3. Особенности плана маркетинга?

**Контролируемые компетенции: ОПК-4, ПК-9, ПК-10.**

*Оценка компетенций осуществляется в соответствии с таблицей 3.*

**Критерии оценки участия в дискуссии (в баллах):**

– **«Отлично»** – ставится, если студент хорошо аргументирует свою точку зрения, выстраивает последовательную цепочку рассуждений, иллюстрирует свои тезисы примерами из практики, при выступлении перед аудиторией демонстрирует свободное владение материалом, не считывает текст с листа, аргументированно отвечает на вопросы сокурсников и преподавателя;

– **«Хорошо»** – ставится, если студент в основном аргументирует свою точку зрения, выстраивает последовательную цепочку рассуждений, частично иллюстрирует свои тезисы примерами из практики, при выступлении перед аудиторией демонстрирует достаточно свободное владение материалом, не считывает текст с листа,

аргументированно отвечает на вопросы сокурсников и преподавателя, иногда допуская несущественные ошибки;

– **«Удовлетворительно»** – ставится, если студент не достаточно хорошо аргументирует свою точку зрения, не выстраивает последовательную цепочку рассуждений, плохо иллюстрирует свои тезисы примерами из практики, при выступлении перед аудиторией демонстрирует не достаточно свободное владение материалом, считывает текст с листа, не аргументированно отвечает на вопросы сокурсников и преподавателя, допуская существенные ошибки;

– **«Неудовлетворительно»** – ставится, если студент не аргументирует свою точку зрения, не выстраивает последовательную цепочку рассуждений, не иллюстрирует свои тезисы примерами из практики, при выступлении перед аудиторией не демонстрирует владение материалом, считывает текст с листа, не отвечает на вопросы сокурсников и преподавателя.

### **Вопросы к зачету:**

1. Понятие и сущность планирования
2. Определение задач фирмы в процессе бизнес - планирования
3. Структура и последовательность разработки бизнес-плана
4. Определение направления развития компании. Видение, миссия и цели развития
5. Понятие стратегического планирования. Характеристика и виды стратегий
6. Использование SWOT-анализа при разработке бизнес-плана
7. Роль бизнес-плана в современном предпринимательстве
8. Титульный лист и резюме бизнес – плана
9. Описание вида деятельности, продукта или услуги
10. Жизненный цикл товара
11. Оценка рынков сбыта продукции
12. Сетка развития товара и рынка
13. Сегментирование рынка
14. Конкуренция на рынках сбыта
15. Матрица конкуренции по М. Портеру
16. Содержание раздела «План маркетинга»
17. Содержание раздела «Конкуренция на рынках сбыта»
18. Стратегии маркетинга «цена – затраты на маркетинг»
19. Выбор метода установления цен
20. Оценка спроса и издержек производства
21. Схема распространения товара
22. Методы стимулирования продаж (сбыта)
23. Формирование общественного мнения
24. Система контроллинга маркетинга
25. Содержание раздела «План производства»
26. Схема производственных потоков
27. Содержание раздела «Организационный план»
28. Организационная структура предприятия
29. Кадровая политика фирмы
30. Правовое обеспечение деятельности фирмы
31. Организационно-правовые формы предприятия
32. Оценка риска и страхования
33. Содержание раздела «Финансовый план»
34. Характеристика раздела «Оценка рисков и страхование»
35. Содержание раздела «Стратегия финансирования»
36. Особенности работы с иностранными инвесторами

37. Интернет и компьютерные программные продукты, используемые в планировании
38. Комплекс услуг, способствующих повышению эффективности реализации бизнес-плана
39. Консалтинг-менеджмент
40. Обеспечение коммерческой безопасности деловой информации компании
41. Типичные ошибки в бизнес – планировании
42. Реинжиниринг бизнеса

**Контролируемые компетенции: ПК-2.**

*Оценка компетенций осуществляется в соответствии с таблицей 3.*

**Критерии оценки:**

– **«Отлично»** – ставится в случае, когда теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, студент легко ориентируется в пройденном материале, демонстрирует способность к аналитической деятельности и самостоятельность мышления.

– **«Хорошо»** – ставится в случае, когда теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, студент хорошо воспроизводит изученный материал, но затрудняется провести сравнительный анализ, дать самостоятельную оценку тому или иному явлению.

– **«Удовлетворительно»** – ставится в случае, когда 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.

– **«Неудовлетворительно»** – ставится в случае, когда теоретическое содержание курса не освоено, необходимые практические навыки работы не сформированы, все выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к какому-либо значимому повышению качества выполнения учебных заданий.