

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования  
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет  
им. Н.И. Лобачевского»**

Институт экономики и предпринимательства

---

УТВЕРЖДЕНО  
решением Ученого совета ННГУ  
протокол № 13 от 30.11.2022 г.

**Рабочая программа дисциплины**

Управление инвестиционными процессами фирмы

---

Уровень высшего образования  
Магистратура

---

Направление подготовки / специальность  
38.04.02 - Менеджмент

---

Направленность образовательной программы  
Управление развитием бизнеса

---

Форма обучения  
очная, заочная

---

г. Нижний Новгород

2023 год начала подготовки

## 1. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.В.ДВ.06.01 Управление инвестиционными процессами фирмы относится к части, формируемой участниками образовательных отношений образовательной программы.

## 2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства	
	Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине	Для текущего контроля успеваемости	Для промежуточной аттестации
УК-2: Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	УК-2.1: Разрабатывает концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы, формулируя цель, задачи, актуальность, значимость (научную, практическую, методическую и иную в зависимости от типа проекта), ожидаемые результаты и возможные сферы их применения	УК-2.1: Знать: - классификации инвестиций, - теоретические основы формирования оптимальной стратегии развития компании в инвестиционной сфере; - рекомендации по разработке концепции инвестиционного проекта. Уметь: - Разрабатывать инвестиционную стратегию предприятия; - разрабатывать концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы, формулируя цели и задачи оценки эффективности инвестиционного проекта Владеть: - навыками составления бизнес-плана; - навыками формулирования инвестиционной значимости/эффективности проекта в зависимости от его типа	Деловая игра Доклад Практическое задание	Зачёт: Контрольные вопросы
ПК-5: Способен оценивать результаты инновационной и инвестиционной деятельности предприятий и организаций	ПК-5.1: Осуществляет подбор, обоснование и расчёты показателей инновационной и инвестиционной деятельности предприятий и организаций	ПК-5.1: Знать - показатели оценки инвестиционной деятельности предприятий и организаций; - правила бизнес-планирования.  Уметь	Реферат Творческое задание	Зачёт: Контрольные вопросы



Тема 1. Разработка инвестиционной стратегии предприятия	8.5	7.5	0.5	0.5	1	1	1.5	1.5	7	6
Тема 2. Бизнес-план как основа инвестиционного проекта	8.5	7.5	0.5	0.5	1	1	1.5	1.5	7	6
Тема 3. Формирование портфеля ценных бумаг	8.5	7.5	0.5	0.5	1	1	1.5	1.5	7	6
Тема 4. Анализ инвестиционных проектов	8.5	8.5	0.5	0.5	1	1	1.5	1.5	7	7
Тема 5. Экономическая оценка инвестиций в реальные проекты	8.5	8.5	0.5	0.5	1	1	1.5	1.5	7	7
Тема 6. Оценка финансовых инвестиций	8.5	8.5	0.5	0.5	1	1	1.5	1.5	7	7
Тема 7. Управление инвестиционным проектом	9.5	9.5	0.5	0.5	2	2	2.5	2.5	7	7
Тема 8. Учет риска при управлении инвестициями	10.5	9.5	0.5	0.5	2	2	2.5	2.5	8	7
Аттестация	0	4								
КСР	1	1					1	1		
Итого	72	72	4	4	10	10	15	15	57	53

#### 4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Тема 1. Экономическая сущность и виды инвестиций.

Вопросы для самопроверки:

1. Сформулируйте понятие «Инвестиционная деятельность организации»
2. Какие цели инвестирования могут быть выделены в организации?
3. Какие виды инвестиций Вы знаете?
4. Какие выделяют инструменты инвестиционного рынка?
5. Как можно классифицировать инвестиции по принципу дифференцирования нормы прибыли?

Задача. Необходимо оценить уровень финансового риска по инвестиционной операции по следующим данным: на рассмотрение представлено два альтернативных инвестиционных проекта (проект «А» и проект «Б») с вероятностью ожидаемых доходов, представленной в таблице

Таблица 1

Распределение вероятности ожидаемых доходов по двум инвестиционным проектам

Возможные значения конъюнктуры инвестиционного рынка

Инвестиционный проект	Инвестиционный проект «А»	Инвестиционный проект «Б»	
Денежный поток, млн.руб.	Значение вероятности	Денежный поток, млн.руб.	Значение вероятности

Высокая	600	0,25	800	0,20
Средняя	500	0,50	450	0,60
Низкая	200	0,25	150	0,20

В целомх 1,0 х 1,0

Тема 2. Инвестиционный процесс.

Вопросы для самопроверки:

1. Сформулируйте понятие «Бизнес – план»
2. Какие цели могут быть выделены в бизнес-плане организации?
3. Какие признаки классификации бизнес-планов Вы знаете?
4. Какие выделяют проекты по объему финансирования?
5. Провести сравнительный анализ бизнес-планов, проспектов эмиссии и инвестиционных меморандумов.

Тема 3. Источники финансирования инвестиций

Вопросы для самопроверки:

1. Зависит ли выбор источника финансирования бизнес-плана от цели его реализации?
2. Обоснуйте тезис «Внутреннее финансирование обходится компании дороже, чем привлечение внешних источников».
3. На каких условиях происходит венчурное финансирование бизнес-планов? Как правильно юридически оформить эти взаимоотношения?

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Укажите положительные и отрицательные факторы внутреннего и внешнего финансирования проекта.
2. Рассчитайте что выгоднее компании: привлечение кредита или лизинг?

Тема 4. Типы инвесторов.

Вопросы для самопроверки:

1. Сформулируйте понятие «Стратегический инвестор»
2. Какие основные требования, предъявляются инвестиционными фондами для финансирования организации?
3. Провести сравнительный анализ стратегических и портфельных инвесторов.

Тема 5. Понятие инвестиционного проекта, содержание, классификация, этапы реализации.

Вопросы для самопроверки:

1. Сформулируйте понятие «Инвестиционный проект»
2. Какие цели могут быть выделены в инвестиционном проекте организации?
3. Какие выделяют проекты по объему финансирования?
4. Какие выделяют проекты по принципу дифференцирования нормы прибыли?

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Для компаний с каким типом организационной структуры целесообразно использовать «бизнес – план производства»?
2. При привлечении внешнего финансирования, какой формат инвестиционного проекта целесообразно использовать?
3. Что понимается под технико-экономическим обоснованием (ТЭО) проекта?

Тема 6. Критерии и методы оценки инвестиционных проектов

Вопросы для самопроверки:

1. Раскройте экономическое содержание понятия «дисконтирование».
2. Кто из участников инвестиционного проекта заинтересован в показателях коммерческой эффективности проекта?
3. Какие параметры включаются в систему показателей бюджетной эффективности бизнес-

плана?

4. Какие критерии оценки эффективности проекта рассчитываются на основе потока денежных средств?

Задача 1. Организация может воспользоваться по одному из региональных налогов инвестиционным налоговым кредитом (ИНК). Основанием его получения является выполнение организацией особо важного заказа по социально-экономическому развитию региона. Сумма регионального налога превышает сумму испрашиваемого ИНК более чем в два раза. Процент за пользование ИНК составит 1/2 ставки рефинансирования Банка России. При этом ставка рефинансирования Банка России в первом году использования ИНК — 16 % годовых, во втором — 15 % годовых, в третьем — 14 % годовых (процентные ставки взяты условно). В течение этих трех лет кредит должен погашаться равными долями. Прогнозный уровень инфляции составляет 12 % в первом году пользования ИНК, 11 % — во втором году, 10 % — в третьем году. Сумма предоставляемого ИНК — 60 тыс. руб. Необходимо оценить экономический эффект от использования этой организацией ИНК.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. По каким критериям инвестор выберет наиболее привлекательный для финансирования вариант бизнес-плана?
2. Всегда ли инвестиционный проект с положительным потоком денежных средств будет иметь положительный финансовый результат?

Тема 7. Понятие инвестиционного портфеля, типы портфеля, принципы и этапы формирования

Вопросы для самопроверки:

1. Сформулируйте понятие «Инвестиционный портфель»
2. Какие основные требования, предъявляются к формированию инвестиционного портфеля для принятия решения о размещении средств?
3. Как классифицируются типы инвестиционных портфелей?

Задача 1. Инвестор приобретает рискованный актив А на 300 тыс. руб. и актив В на 200 тыс. руб. за счет собственных средств. Занимает 200 тыс. руб. под 12% и покупает на 150 тыс. актив А и на 50 тыс. актив В. Ожидаемая доходность актива А – 25%, В – 20%. Определить ожидаемую доходность сформированного портфеля.

Тема 8. Формы и методы государственного регулирования инвестиционной деятельности

Вопросы для самопроверки:

1. Какие формы регулирования инвестиционной деятельности могут быть использованы Правительством РФ для активизации инвестиционного рынка?
2. Какие методы государственного регулирования инвестиций используются активно в настоящее время?

## **5. Фонд оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)**

### **5.1 Типовые задания, необходимые для оценки результатов обучения при проведении текущего контроля успеваемости с указанием критериев их оценивания:**

#### **5.1.1 Типовые задания (оценочное средство - Деловая игра) для оценки сформированности компетенции УК-2**

Студенты делятся на подгруппы по 5-6 человек. Им выдается документ «СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ АО «БАНК ФИНСЕРВИС»». Каждая подгруппа получает информацию об отдельном виде риска (управление кредитным риском, управление рыночным риском, управление риском потери ликвидности, управление операционным риском и т.п.).

В круг задач риск-менеджмента студентов входят:

- 1) определение (оценка) уровня рисков в указанной сфере и формирование основных направлений ее развития;
- 2) разработка стратегии (стратегического плана) управления рисками (активная, адаптивная, консервативная);
- 3) формулировка мероприятий по реализации стратегического плана;
- 4) оценка возможных результатов деятельности по управлению рисками.

#### **Критерии оценивания (оценочное средство - Деловая игра)**

<b>Оценка</b>	<b>Критерии оценивания</b>
зачтено	Активное участие студента в работе группы, участие в обсуждениях, высказывание типовых рекомендаций, демонстрация информационной готовности к игре
не зачтено	Не участие студента в работе группы, не высказывание никаких суждений; демонстрация полной неосведомленности по сути изучаемой темы

#### **5.1.2 Типовые задания (оценочное средство - Доклад) для оценки сформированности компетенции УК-2**

1. Классификация рисков предприятия.
2. Политические риски.
3. Риск невыполнения договорных обязательств.
4. Экономический риск.
5. Ценовой риск.
6. Маркетинговый риск.

7. Валютный риск.
8. Процентный риск.
9. Инфляционный риск.
10. Инвестиционный риск.
11. Риск неплатежеспособности.
12. Методы оценки рисков.
13. Стратегии управления рисками.
14. Пути и способы снижения рисков.

#### **Критерии оценивания (оценочное средство - Доклад)**

<b>Оценка</b>	<b>Критерии оценивания</b>
зачтено	Обоснована актуальность темы доклада, соответствие содержания теме, хорошая проработка материала, правильность и полнота использования источников, соответствие оформления доклада стандартам.
не зачтено	Актуальность темы доклада не обоснована, не выявлено соответствие содержания теме, проработка материала на низком уровне, отсутствие правильности и полноты использования источников, несоответствие оформления доклада стандартам.

#### **5.1.3 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции УК-2**

##### **1. Задача 1.**



Оцените проект при помощи чистой приведенной стоимости по следующим данным.

Предположим, что мы ожидаем следующий приток денежных средств (усл. ед.):

Год	0	1	2	3
	-30	10	15	12

Допустим, что государственные облигации имеют следующие доходности:

Срок обращения	Доходность к погашению, %
Однолетние	7
Двухлетние	10
Трехлетние	12

### Задача 2.

Рассчитайте внутреннюю норму доходности проекта по следующим данным. Предположим, что мы ожидаем следующий приток денежных средств (усл. ед.):

Год	0	1	2	3
	-30	10	15	12

Допустим, что государственные облигации имеют следующие доходности:

Срок обращения	Доходность к погашению, %
Однолетние	7
Двухлетние	10
Трехлетние	12

### Задача 3

Рыночная стоимость обыкновенных акций компании АВ составляет 650 тыс. усл. ед., привилегированные акции составляют 320 тыс. ед., а общий заемный капитал – 200 тыс. ед. Стоимость собственного капитала равна 14%, привилегированных акций – 10%, а облигаций компании – 9%.

Определите средневзвешенную стоимость капитала компании при ставке налога на прибыль 24%.

Расчет представьте в таблице:  
Расчет средневзвешенной стоимости капитала

Вид	Стоимость	Доля	Взвешенная стоимость
Заемный капитал			
Привилегированные акции			
Обыкновенные акции			
Средневзвешенная стоимость капитала			

#### Задание 4

На примере предприятия, на котором вы работаете (проходили практику), раскройте источники финансирования данного предприятия.

#### Задача 5

Определите нормы амортизационных отчислений для оборудования, нормативный срок службы которого: а) 5 лет; б) 12 лет; в) 7 лет; г) 15 лет.

#### Задача 6

Первоначальная стоимость объекта 100 000 рублей. Срок службы 5 лет. Рассчитайте амортизацию 4 способами в соответствии с требованиями бухучета и 2 способами в соответствии с требованиями налогового учета.

#### Задача 7

Первоначальная стоимость оборудования – 281 25 руб., через 4 года службы остаточная стоимость оборудования составила 15 625 руб. Определите размер амортизационного фонда через 4 года, через 6 лет, а также величину ежегодных амортизационных отчислений и норму амортизации.

#### Задача 8

С начала работы предприятия в эксплуатацию были введены основные фонды, первоначальная стоимость которых 32 000 руб. Через 3 года работы предприятия остаточная стоимость основных фондов составила 20 000 руб. Определите норму амортизации и нормативный срок службы основных фондов предприятия.

#### Задача 9

Цена исполнения колл-опциона на акции фирмы N., приобретенного инвестором за 8 долл., равна 75 долл. Будет ли исполнен опцион, если к моменту его истечения рыночная цена базисного актива равна: а) 65 долл.; б) 80 долл.; в) 85 долл.? Сколько получит держатель опциона в каждом из этих случаев? Какова его прибыль (убыток)?

### Задача 10

Цена исполнения пут-опциона на акции фирмы N., приобретенного инвестором за 8 долл., равна 75 долл. Будет ли исполнен опцион, если к моменту его истечения рыночная цена базисного актива равна: а) 63 долл.; б) 74 долл.; в) 86 долл.? Сколько получит держатель опциона в каждом из этих случаев? Какова его прибыль (убыток)?

#### Критерии оценивания (оценочное средство - Практическое задание)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Задание решено верно, без существенных недостатков.
не зачтено	Задание решено не верно.

#### 5.1.4 Типовые задания (оценочное средство - Реферат) для оценки сформированности компетенции ПК-5

1. Сущность финансового планирования и прогнозирования.
2. Стратегическое планирование.
3. Перспективное финансовое планирование.
4. Бизнес-планирование.
5. Текущее финансовое планирование (бюджетирование).
6. Оперативное финансовое планирование.
7. Качественные методы.
8. Метод Делфи (метод экспертных оценок).
9. Мнения специалистов.
10. Голосование (упорядоченный опрос) торговых агентов.
11. Изучение покупателей.
12. Количественные методы.
13. Прогнозирование на основе данных прошлых периодов (скользящее среднее, классическая декомпозиция, анализ трендов, анализ временных рядов, экспоненциальное сглаживание).
14. Причинно-следственное прогнозирование (регрессионный анализ, в т.ч. простая регрессия, множественная регрессия, эконометрическое моделирование)

#### Критерии оценивания (оценочное средство - Реферат)

Оценка	Критерии оценивания
--------	---------------------

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Обоснована актуальность темы реферата, соответствие содержания теме, хорошая проработка материала, правильность и полнота использования источников.
не зачтено	Актуальность темы реферата не обоснована, не выявлено соответствие содержания теме, проработка материала на низком уровне, отсутствие правильности и полноты использования источников

### 5.1.5 Типовые задания (оценочное средство - Творческое задание) для оценки сформированности компетенции ПК-5

В процессе изучения дисциплины магистранты должны самостоятельно составить бизнес-план по любому предприятию, желательно, для функционирования в Архангельской области. Бизнес-план может быть представлен по любой сфере деятельности и, поэтому, его объем не оговаривается. Для составления бизнес-плана могут быть использованы следующие методические указания.

**Бизнес-план – это официальный документ,** который кратко, точно и в доступной форме описывает все основные стороны вашей будущей предпринимательской деятельности. Правильно составленный бизнес-план должен отвечать на основной вопрос: «Стоит ли браться за это дело, принесет ли оно доходы, которые окупят все затраты сил и средств?»

Каждый начинающий предприниматель стремится продумать план своей деятельности, но если изложить его на бумаге и провести специальные расчеты, будет легче уяснить и предвидеть в озможные проблемы, понять, преодолимы ли они, и что необходимо предпринять, чтобы свести риск своей деятельности к минимуму.

**Бизнес-план** выполняет следующие основные задачи:

- является инструментом стратегического планирования. Он может быть использован для прогнозирования будущей деятельности, разработки концепции ведения бизнеса. Начиная предприниматель имеет возможность в деталях отработать стратегию, план деятельности и избежать ошибок еще на бумаге, а не в реальности;
- позволяет оценить затраты на разработку, изготовление и сбыт продукции (услуг) на рынке и определить потенциальную прибыльность задуманного дела;
- выполняет роль инструмента контроля и управления, с помощью которого предприниматель может оценить фактические результаты своей деятельности за определенный период. Например, финансовый раздел бизнес-плана может быть использован в качестве основы для составления бюджета производственной деятельности, контроля его использования, а также определения необходимых изменений в деятельности предприятия;
- служит хорошей рекламой предполагаемого бизнеса;
- является инструментом привлечения денежных средств. Он должен доказывать, что вложенные инвестором деньги будут возвращены с прибылью.

Общие положения по разработке бизнес-плана

1. Приняв решение об открытии собственного дела или бизнеса, и приступая к разработке бизнес-плана, будущий предприниматель должен ответить сам себе на целый ряд вопросов принципиального характера. Вот некоторые из них:

- какой цели я хочу добиться в бизнесе?

- в чем заключаются преимущества моего дела (бизнеса) перед другими?
- какие задачи мне по силам?
- какой величины организацию я хочу создать?
- какие потребности рынка я хочу удовлетворить?
- кто будет моими клиентами?
- кто мои конкуренты и чем мое дело (бизнес) будет отличаться от их дела?
- на каком рынке я буду действовать, где моя ниша сейчас, в ближайшее время и в перспективе?
- каковы мои слабые места и главнейшие опасности?
- как долго я хочу заниматься этим делом?
- как я буду выходить из бизнеса?

#### 1. Бизнес-

план призван обосновать курс, которого намерен придерживаться предприниматель в течение определенного времени, поэтому особенно тщательно нужно проработать первые 12 месяцев.

#### 2. В бизнес-плане целесообразно четко сформулировать цели для коротких промежутков времени, а также определить пути достижения поставленных целей и провести анализ финансового состояния предприятия на каждом из этапов.

#### 3. При разработке плана необходимо учитывать факторы неопределенности и риска, Чем

больше таких факторов, тем выше необходимость разработки тщательно продуманных планов в целях избежания краха.

### Структура и содержание разделов бизнес-планов

#### Содержание бизнес-

плана и степень его детализации зависят от размеров создаваемого предприятия и сферы, к которой оно относится (производственной или сфере услуг), а также размеров предполагаемого рынка сбыта, наличия конкурентов и перспектив расширения дела. Чем шире рынок сбыта, крупнее доля предпринимателя на этом рынке, выше уровень конкуренции, тем более углубленной должна быть проработка всех разделов бизнес-плана.

Как правило, бизнес-план включает следующие основные разделы:

- титульный лист;
- резюме;
- краткая информация о предприятии;
- описание продукта, услуги;
- оценка (анализ) рынка сбыта и конкуренции;
- стратегия маркетинга;
- производственный план;
- организационный план;
- финансовый план;
- оценка рисков и страхование;
- приложения.

#### Составлению бизнес-

плана должна предшествовать работа по сбору информации об объеме потенциального спроса, производственных и финансовых потребностях предприятия. Имея такую информацию, Вы сможете еще до составления бизнес-плана оценить жизнеспособность самой концепции нового предприятия.

#### Титульный лист

Составление бизнес-плана начните с оформления титульного листа, который служит обложкой Вашего бизнес-плана и должен содержать следующую информацию:

- вид деятельности, которой Вы будете заниматься (производственная, коммерческая, фин

- ансовая, страховая, посредническая);
- ФИО предпринимателя;
- адрес, телефон;
- стоимость проекта;
- место и год составления.

Если при работе над бизнес-планом Вы привлекли консультантов по различным вопросам, то желательно указать их фамилии.

#### Резюме

*Резюме* – это сжатое, достаточное четкое обозрение основного содержания бизнес-плана и целей, которые ставит перед собой предприниматель. Хотя этот раздел находится в начале бизнес-плана, лучше написать его последним.

Резюме должно занимать не более одной – двух страниц и включать:

- полное наименование вашего предприятия;
- основную бизнес-идею;
- необходимый объем денежных средств;
- направления вложенных денежных средств и график их возврата;
- основные характеристики коммерческой эффективности проекта;
- общий вывод по проекту.

Изложите Вашу идею убедительно и четко, в одном предложении, так, чтобы можно было сразу представить себе то, что Вы предлагаете.

Суть проекта \_\_\_\_\_

Определите ваши *цели*. Главной целью любого бизнеса, в большинстве случаев, является получение прибыли за счет предложения рынку конкурентоспособной продукции, видов услуг, новых технологий и т. д. Текущие цели должны быть конкретными, измеримыми и достижимыми. Они выражаются в терминах времени, уровня роста оборота или снижения затрат и рентабельности (прибыльности): что и сколько, к какому сроку, с какой прибылью.

*Например, цели человека, занимающегося изготовлением изделий из лозы, на ближайшие полгода можно сформулировать следующим образом:*

увеличить объем производства по сравнению с предыдущим периодом на... % (изготавливать каждый месяц не менее ... изделий);

- снизить себестоимость продукции за счет количества выпускаемых изделий на ...%;
- получать ежемесячную прибыль в размере ... рублей.

В резюме желательно указать **назначение бизнес-плана** (для кого и для чего):

- потенциального инвестора;

- возможных партнеров по бизнесу;

Если у Вас уже есть заказы на продукцию, то необходимо их перечислить. Проанализируйте, как быстро продукция, услуги утвердятся на рынке, обоснуйте возможность его дальнейшего расширения.

Сбыт и переработка продукции в приоритетном порядке должны осуществляться на территории Алтайского края.

При проработке материалов, касающихся описания рынка, на который Вы нацелены, рационально тратить время. Можно воспользоваться информацией и статистикой, которые уже есть в книгах, справочниках и отраслевых исследованиях.

При планировании объема сбыта продукции, учитывая известную неопределенность ситуации, подготовить три сценария развития: оптимистический, пессимистический и наиболее вероятный. Оптимистический прогноз сбыта подразумевает оценку при благоприятном стечении обстоятельств. Пессимистический прогноз рассчитывается в случае, если все пойдет не так, как Вы задумали. Оценив преимущества и недостатки, возможные риски, сезонность, Вы получите наиболее вероятный прогноз реализации.

Полезно заполнить таблицу 1, в которой учитываются сегменты рынка по потребителям вашей продукции. В таблице предлагается первый год деятельности спрогнозировать по кварталам, второй – по полугодиям, в дальнейшем прогноз идет в целом на год.

*Таблица 1*

**Прогнозные объемы продаж по сегментам рынка**

Сегменты рынка по потребителям	Ед. изм.	... год						... год
		I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I п/г	II п/г	
Продукция А: потребитель X потребитель У и т.д.								
<i>Итого:</i>								
Продукция В: потребитель Z и т.д.								
<i>Итого:</i>								

Очень важны оценка и отслеживание конкурентов.

Анализ конкурентов целесообразно начинать с составления их списка. Чем полнее этот список, тем лучше. Постарайтесь, как можно больше узнать о своих конкурентах, приведя данные о них в своем бизнес-плане.

Определите, что хорошего есть в деятельности Ваших конкурентов: качество, цены, отношение к клиенту, удобство в обслуживании, дополнительные льготы и пр. Продумайте, чем Вы сможете компенсировать недостатки своей деятельности в случае, если станет ясно, что до уровня конкурентов Вам пока

не дотянуться.

Затем попробуйте выделить слабые стороны конкурентов. Составьте их списки попытайтесь выяснить причину. Подумайте над тем, каких недостатков конкурентов Вы можете избежать и что положительное можете использовать в своей деятельности.

#### Стратегия маркетинга

Данный раздел является одной из важнейших частей бизнес-плана, поскольку в нем необходимо объяснить потенциальным партнерам или инвесторам основные способы достижения целей бизнеса.

Вы описали рынок, выявили свой сегмент, проанализировали конкуренцию. Теперь Вам нужно выйти на этот рынок. Для того чтобы поставленная цель стала реальностью, следует выбрать и сформулировать стратегию в таких вопросах, как:

- методы ценообразования;
- выбор системы распространения товара;
- реклама.

Пожалуй, первый вопрос является наиболее сложным.

Сначала попробуйте определить себестоимость Вашей продукции, включая все затраты на ее реализацию, налоги, планируемая прибыль. Получив желаемую величину цены, подумайте, сколько за вашу продукцию согласен платить клиент. Чтобы оценка была более или менее достоверной, поставьте себя на место покупателя. Помните, что необдуманно заниженная или завышенная цена может привести ваши начинания к краху.

Кроме того, цена товара может определяться исходя из:

- цены конкурентов на соответствующий товар;
- спроса на данный товар;
- уникальности товара;

Продумайте вопрос, собираетесь ли вы менять (понижать, повышать) цены на свою продукцию и каким образом.

По поводу распространения товаров и услуг универсальных рекомендаций быть не может. Все зависит от специфики деятельности. Важно предусмотреть все возможные каналы сбыта: розничную и оптовую продажу, поиск индивидуальных клиентов, доставку заказа по телефону, участие в ярмарках, выездную торговлю и т. д.

Определите:

- нужен ли Вам транспорт для доставки товаров;
- достаточны ли собственные торговые площади или есть необходимость арендовать дополнительные;
- какое торгово-технологическое оборудование потребуется и на какую сумму;
- где Вы будете закупать товары (материалы), необходимые для производства;
- укажите основных поставщиков.

План продвижения товаров и услуг на рынок включает в себя и рекламную деятельность. Решите для себя:

- будете ли вы рекламировать свои товары (услуги);
- где и как будете размещать рекламу, и что конкретно о своем товаре вы можете сообщить потенциальным клиентам;
- сколько денежных средств Вы готовы потратить на рекламу.

При выборе рекламных средств Вы должны знать все плюсы и минусы, чтобы правильно ориентироваться в их многообразии и выбрать то, что подходит Вашему товару.



К основным рекламным средствам относятся:

- **реклама в прессе** (газеты, журналы). Она имеет ряд особенностей: появляется точно в нужный момент, быстро распространяется; есть возможность обратной связи и быстрой смены объявлений. Приверженность читателей к определенным изданиям позволяет достаточно узко адресовать рекламу. Важное преимущество прессы состоит в том, что она позволяет читателям изучать рекламные объявления тщательно и возвращаться к ним;
- **наружная реклама** (вывески, плакаты, витрины, щиты, световые установки). Непременное требование к размещенному тексту – краткость, а к изображению – способность привлечь внимание;
- **радио- и телереклама;**

-

**прямая почтовая реклама** (почтовые карточки, письма, листовки, открытки, брошюры, проспекты, календари, каталоги);

- **торговые выставки и ярмарки.** Важнейшее достоинство ярмарок и выставок – возможность представить товар в подлинном виде, в действии;

- **раздача бесплатных образцов (сэмплинг);**

- **реклама на транспорте.** Этот вид рекламы выделяется особенно, т.к. аудитория рекламы на транспорте многочисленна, ей присуща гибкость, она гарантирует многократность воздействия и непрерывность впечатлений;

- **рекламные сувениры и подарки.** Реклама с помощью сувениров основана на использовании предметов специального назначения (например, зажигалки, ручки и т.д.) на них можно поместить информацию о названии фирмы, адрес, телефон.

**Помните основное правило:** повторяйте свое обращение к потребителю неоднократно.

В заключении данного раздела следует предложить меры по дополнительному обслуживанию клиентов. Это может быть, например, гарантийное и техническое обслуживание продукции (ремонт, поставка запасных частей и т. д.).

Производственный план

Этот раздел бизнес-плана готовится только теми предпринимателями, которые собираются заняться производством. Подробно опишите в разделе:

- размещение производства;
- необходимое оборудование, его стоимость;
- материалы и комплектующие, их стоимость;
- обеспечение качества товара (услуги);
- объем выпуска продукции.

Укажите, где будут изготавливаться товары (предоставляться услуги) – на действующем или вновь создаваемом предприятии. Насколько удачно выбрано место расположения фирмы, исходя из близости к клиентам, поставщикам, доступности рабочей силы и т.д.

Составьте подробный список оборудования, включая измерительные приборы, станки, необходимую мебель, оргтехнику, транспортные средства и т.д. укажите способ получения оборудования (аренда, покупка, изготовление по заказу и пр.) данную информацию можно представить в виде таблицы 2.

*Таблица 2*

**Потребность в дополнительном оборудовании и других технических средствах**

№ п/п	Наименование оборудования, тех. средств	Тип или модель	Способ получения	Срок поставки	Цена за руб.
1.					
2.					
...					
	Всего:				

Если вы собираетесь арендовать помещение или оборудование, приложите протокол о намерениях на аренду.

Укажите, какие материалы, сырье и комплектующие Вам понадобятся, где и на каких условиях

Вы собираетесь их закупать. Назовите поставщиков и степень зависимости от них. Информацию о формите в виде таблицы 3.

Таблица 3

**Потребность в дополнительном оборудовании и других технических средствах**

Наименование вида материальных ресурсов	Потребность на программу ... г.					Пос
	I кв.		II кв		И т.д.	
	в натур, выраж.	сумма, тыс. руб.	в натур, выраж.	сумма, тыс. руб.		
Материалы — всего, в т. ч. ..... ..... и т. д.						
Покупные комплектующее изделия — всего,						
..... и т. д.						
Всего:						

Рассчитайте, сколько сырья и материалов Вам потребуется на один производственный цикл. Укажите, какой транспорт понадобится для доставки сырья, материалов, готовой продукции.

Определите объем производимых товаров по периодам для первого года — по кварталам, для второго — по полугодиям, для последующих — на год в целом. Данные можно представить в

виде таблицы 4.

Таблица 4

Производственная программа

Вид продукции	Ед. изм.	Объем производства по периодам						
		... год				... год		... год
		I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I п/г	II п/г	
Продукция А								
Продукция Б								
Всего:								

На основе производственной программы определите объем реализации продукции в стоимостном выражении (таблица 5) с момента производства до момента получения первых поступлений денежных средств от реализации продукции, услуг. Рекомендуем три варианта – оптимистический, пессимистический и наиболее вероятный.

Таблица  
5

Прогнозируемый объем реализации продукции (услуг)

Вид продукции, показатель	Ед. изм.
Продукция А:	
цена за ед.,	руб.
объем продаж,	шт.
объем реализации	руб.
Продукция Б:	

цена за ед.,	руб.
объем продаж,	шт.
объем реализации	руб.
И т.д.	
Всего:	тыс. руб.

Укажите, какие меры Вы предполагаете использовать для обеспечения качества проду  
кции (услуг).  
Предусмотрите описание системы охраны окружающей среды, утилизации  
отходов обеспечения безопасности жизнедеятельности.

Из потребности в персонале и рабочей силе (при необходимости) произведите расчет средств на  
оплату труда по периодам и оформите в виде таблицы 6.

Таблица 6  
Потребность в средствах на оплату труда

№ п/п	Состав персонала	Кол-во	Зарабо тная плата	Сумма зарплаты персонала по интервалам планирования			
				1 мес.	2 мес.	...	...


### Организационный план

В этой части бизнес-плана необходимо осветить следующие вопросы:

- краткая информация о владельцах (учредителях) Вашего предприятия;
- опыт и компетентность руководства;
- потребность в персонале;
- система мотивации и вознаграждения персонала;
- дата предполагаемого выхода на полную мощь.

Приведите организационную схему Вашего предприятия, показывающую этапы формирования о

организационной структуры, связи, распределение обязанностей и распределение ответственности.

Укажите, где, когда и кем проведена (будет проведена) регистрация вашего предприятия и номер регистрационного свидетельства.

Определите, нужны ли Вам наемные работники. Если да, то уточните:

- число необходимых работников по каждой специальности;
- требуемый уровень квалификации;
- предполагаемую степень занятости персонала (постоянные работники, совместители);

- формы оплаты труда (сдельная, повременная, твердый оклад и т. д.);

- предполагаемый размер средней заработной платы.

Если в дальнейшей работе Вы будете пользоваться услугами бухгалтера, юриста, банка или какой-либо страховой компании, то лучше заранее навести справки и установить личные контакты.

### **Финансовый план**

В этой части бизнес-плана сводятся в единое целое все расчеты, проводимые в предыдущих разделах, сопоставляются поступления (доходы) и расходы, выявляется финансовый результат (прибыль, убыток). Все расчеты следует оформлять в таблицы. В силу того, что всякий финансовый анализ будущего неизбежно характеризуется той или иной степенью неопределенности, имеет смысл расчеты производить по трем вариантам – оптимистическому, пессимистическому и наиболее вероятному.

Цель любого коммерческого проекта – получение прибыли. Прибыль, по существу, есть разница между доходами и расходами. Как правило, эти показатели в разные периоды реализации проекта отличаются друг от друга. Поэтому, в зависимости от специфики деятельности, поступления и расходы следует считать: первый год – по месяцам, второй – по кварталам, дальше – по годам.

Составление финансового прогноза разбейте на несколько этапов:

#### **1. Трезво посчитайте денежные поступления**

Для наглядности данные оформите в виде таблицы 7.

*Таблица 7*

### **Источники финансирования**

№ п/п	Наименование источника
1.	Собственные средства
2.	Привлеченные средства: заемные беспроцентные средства друзей, знакомых
3.	Залоговый кредит

4.	Кредит финансовых учреждений (беззалоговый)
5.	Субсидия, выданная центром занятости населения
6.	Поступления от реализации продукта
	ИТОГО:

### 1. Сделайте расчет расходов

Все затраты можно разделить на две группы: единовременные (первичные), связанные открытием (расширением) бизнеса и текущие. Данные оформите в таблицу 8.

При заполнении граф 1.1. – 1.6. величину затрат необходимо выяснить в соответствующих органах или в городских и районных администрациях.

Таблица 8

### Смета единовременных затрат

№ п/п	Статьи затрат	Сумма, руб.
1.	<b>Затраты, связанные с регистрацией собственного дела:</b>	
1.1.	Регистрационный сбор	
1.2.	Оплата лицензии (или патента)	
1.3.	Изготовление печатей и штампа	
1.4.	Оплата открытия банковского счета	
1.5.	Нотариальные услуги (услуги консультантов)	
1.6.	Сертификация товара (услуги)	
2.	<b>Организационно-технические затраты:</b>	
2.1.	Аренда и ремонт помещения	
2.2.	Оборудование и инструменты	
2.3.	Материалы и сырье	
2.4.	Мебель	
2.5.	Телефон	

2.6.	Реклама	
2.7.	Транспортные расходы	
2.8.	Заработная плата персоналу до получения прибыли	
2.9.	Начисления на заработную плату персонала	
2.10.	Непредвиденные расходы	
	<b>Итого:</b>	

Если вхождение в бизнес занимает длительный промежуток времени, то на этот период полезно составить рабочий график с указанием сроков проведения соответствующих мероприятий и средств, необходимых для их реализации, как правило, планируют в неделях (таблица 9).

Таблица 9

### Рабочий график реализации проекта

№ п/п	Этапы реализации проекта	Средства, необходимые для реализации проекта, руб.
		Интервалы планирования
		Продолжительность
	<b>Затраты (руб.):</b>	
1.	Затраты, связанные с регистрацией предпринимательской деятельности	
	Оплата лицензии, курсов, сертификата	
2.	Выполнение проекта, оплата взносов в различные фонды	
3.	Заключение договора аренды	
	Приобретение оборудования	
	Приобретение сырья и материалов	
4.	Реклама	
	Средства на личное потребление в организационный период	

5.	период	
	Зарплата нанимаемых работников	
6.	Начисления на заработную плату нанимаемого	
	персонала	
7.	Непредвиденные расходы	
8.		
11	и т.д.	
12.	<b>ИТОГО затрат:</b>	

	<b>Источники финансирования (руб.):</b>				
13.	Компенсация	;>			
14.	Дотация				
15.	Личные средства				
16.	Заем у друзей, родных				
17.	Кредит беззалоговый				
18.	Кредит залоговый				
19.	Субсидия, выданная ЦЗН				
20.	<b>Итого источников</b>				
21.	<b>Остаток на конец недели</b>	<b>средств</b>			

### 1. Составьте план денежных потоков на месяц, квартал, год (таблица 10)

Это позволит оценить, сколько денег необходимо вложить в бизнес, проверить синхронность поступления и расходования денежных средств.

При заполнении таблицы в левой колонке укажите перечень всех доходов от продажи, кредитов, собственных средств. Затем – все расходы. Разница между доходами и расходами дает месячный денежный поток.

Надо учесть и наличие денег (или долгов), которые перешли из предыдущего месяца.



Таблица 10

## Баланс денежных расходов и поступлений

Наименование статьи	Величина показателя по периодам, тыс. руб.			
	... год			
	январь	февраль		
Денежные средства в наличии на начало периода				
<b>ДОХОДЫ:</b>				
В том числе:				
выручка от реализации				
ссуды, кредиты, субсидия и другие поступления				
собственный капитал				
прочие поступления				
<b>ДОХОДЫ ВСЕГО</b>				
<b>РАСХОДЫ:</b>				
В том числе:				
покупка сырья, материалов, комплектующих изделий				
заработная плата персонала				
арендная плата				
Консультации				
Реклама				
Электричество				
Отопление				
маркетинговые расходы				
Телефон				
Командировки				

.....				
проценты по займам				
налоги, в том числе: подоходный налог другие				
страховые взносы во внебюджетные фонды: <ul style="list-style-type: none"> <li>Пенсионный фонд РФ</li> <li>фонд обязательного медицинского страхования</li> <li>фонд социального страхования (для граждан,</li> </ul>				

использующих труд наемных работников)								
зарплата самого предпринимателя								
Инвестиции								
страховые платежи								
прочие расходы								
РАСХОДЫ ВСЕГО								
<b>МЕСЯЧНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК</b>								
Денег на конец месяца								

### 1. Сделайте расчет годовой прибыли (чистого дохода).

Для этого необходимо знать годовой доход и годовой расход. Используйте данные таблицы 10. Годовая прибыль = годовой доход – годовой расход = доход, облагаемый налогом – налоги –

доход без налогов – средства на личные потребления = чистый доход.

Примечание. Расчет налогов можно провести совместно со специалистами по налогообложению. Укажите выбранную систему налогообложения в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

При разработке бизнес-плана для торгового предприятия необходимо также определить тот объем товарооборота, при котором коммерческая деятельность является целесообразной. Объем

реализации (товарооборот), который обеспечит запланированный оптимальный размер прибыли и рентабельности продажи товаров, рассчитывают по формуле:

$$T = (П : Р) \times 100\%,$$

где Т – объем товарооборота,

тыс. руб., П – размер прибыли,

тыс. руб.,

$P$  – рентабельность (отношение чистого дохода к годовым затратам, умноженное на 100%).

*Например, малое предприятие планирует увеличение суммы прибыли и снижение затрат после получения ссуды в течение первых трех лет в следующих размерах.*

Показатели	Первый год	Второй год	Третий год
Прибыль, тыс. руб.	220	290	380
Уровень издержек обращения, %	21,2	20,6	20,0

*При условии сохранения среднего уровня валового дохода (т. е. отношения суммы торговых надбавок к сумме товарооборота, %) в размере 27%, рентабельность (как разница между уровнем валового дохода и уровнем издержек обращения, т. е.  $P = U_{вд} - U_{ио}$ ) составит:*

*Второй год – 6,4% (27,0% – 20,6%),*

*Третий год – 7,0% (27,0% – 20,0%).*

*Исходя из установленных целевых показателей прибыли и рентабельности определяется необходимый объем продажи товаров (товарооборот). В первый год он должен составить 3800 тыс. руб.*

*((220 : 5,8) × 100), во второй – 4530 тыс. руб. ((290 : 6,4) × 100) и в третий –*

*5400 тыс. руб. ((380 : 7,0) × 100).*

*Таким образом, в течение трех лет при установленных исходных данных товарооборот в озрастет в 1,4раза (5400 : 3800) при росте прибыли в 1,7раза (380 : 220).*

**Оценка рисков и страхование**

Чтобы не поставить себя в сложное положение и не допустить финансовых потерь, следует заранее предусмотреть возможные рискованные ситуации, вероятность их появления и меры по снижению степени риска.

Из всего разнообразия рисков предусмотреть хотя бы часто встречающиеся. Это: коммерческие, транспортные, политические и риски, связанные с форс-мажорными (непредвиденными) обстоятельствами.

**К коммерческим рискам** относят: имущественные, производственные, торговые. Они представляют собой опасность потерь в процессе финансово-хозяйственной деятельности.

*Имущественные риски –*

риски, связаны с вероятностью потерь имущества предпринимателя по причине кражи, диверсии, халатности, перенапряжения технической и технологической систем и т. п. *Производственные риски* связаны с убытками от остановки производства вследствие воздействия различных факторов и, прежде всего, с гибелью или повреждением основных и оборотных фондов (оборудования, сырья, транспорта и т. п.), а также риски, связанные с внедрением в производство новой техники или технологии. Мерами по снижению производственных рисков являются контроль за процессом производства, усиление влияния на поставщиков, приобретение высококачественного

оборудования и т. д.

*Торговые риски* представляют собой риски, связанные с убытками по причине задержки платежей, отказа от платежа в период транспортировки товара, недопоставки товара, уменьшение размеров и емкости рынков, появление новых конкурентов и т. п. Мерами по снижению этого

виды риска могут быть: систематическое изучение условий продажи на рынке (соотношение спроса и предложения); создание сети посредников между потребителем и производителем; соответствующая ценовая политика; образование сети сервисного обслуживания; формирование общественного мнения и фирменного стиля; реклама и т. д.

**Транспортные риски** — это риски, связанные с перевозками грузов транспортом: автомобильным, морским, речным, железнодорожным, самолетами и т. д.

**Политические риски** — связаны с политической ситуацией в стране и деятельностью государства. Политические риски возникают при нарушении условий производственно-торгового процесса по причинам, непосредственно не зависящим от хозяйствующего объекта.

**Риски, связанные с форс-мажорными обстоятельствами** — риски, обусловленные непредвиденными обстоятельствами. Мерой по их снижению служит работа организации с достаточным запасом финансовой прочности.

**Финансовые риски** связаны с вероятностью потерь финансовых ресурсов (денежных средств), вызванных инфляционными процессами, всеобщими неплатежами, колебаниями валютных курсов и т.д. они могут быть снижены за счет создания системы эффективного финансового управления, работы с посредниками на условиях предоплаты, продуманной сбытовой политики цен и т.д.

Укажите виды рисков, которые Вы прогнозируете, вероятность их появления и возможный ущерб. Установите приемлемый уровень риска.

Спрогнозируйте организационные меры по профилактике в нейтрализации рисков. Для снижения общего влияния рисков на эффективность деятельности необходимо предусмотреть **коммерческое страхование** по действующим системам (страхование имущества, транспортных перевозок, рисков заложенных в коммерческих контрактах на заключаемые сделки, перестрахование и пр.). Укажите систему коммерческого страхования, которую вы предусматриваете.

## Приложение

Этот раздел бизнес-плана может включать некоторые или все перечисленные ниже документы:

- примечания по тексту (например, предположения, используемые в прогнозах, источники информации);
- дополнительные документы;
- статьи, вырезки из информационных источников, тематические отчеты;
- чертежи и графики;
- копии контрактов и соглашений (при наличии);
- иллюстрации Вашей продукции;
- рекламные изделия различного рода оборудования, услуг и т. д., которые в дальнейшем могут быть использованы в Вашем бизнесе;
- результаты тестирования Вашей продукции;
- рекомендации: поставщики, кредиторы, прочие лица могут дать отзыв о Вашей работе (если она имеет место).

## Критерии оценивания (оценочное средство - Творческое задание)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Задание решено верно, без существенных недостатков.
не зачтено	Задание решено не верно.

## 5.2. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине при промежуточной аттестации

### Шкала оценивания сформированности компетенций

Уровень сформированности компетенций (индикатор достижения компетенций)	плохо	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	очень хорошо	отлично	превосходно
	не зачтено		зачтено				
<u>Знания</u>	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Ошибок нет.	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки.
<u>Умения</u>	Отсутствие минимальных умений. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки	Продemonстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с отдельным и несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
<u>Навыки</u>	Отсутствие базовых навыков. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторым и недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторым и недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов	Продemonстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов	Продemonстрирован творческий подход к решению нестандартных задач

### Шкала оценивания при промежуточной аттестации

Оценка	Уровень подготовки
--------	--------------------

<b>зачтено</b>	<b>превосходно</b>	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно», продемонстрированы знания, умения, владения по соответствующим компетенциям на уровне выше предусмотренного программой
	<b>отлично</b>	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично».
	<b>очень хорошо</b>	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо»
	<b>хорошо</b>	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо».
	<b>удовлетворительно</b>	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
<b>не зачтено</b>	<b>неудовлетворительно</b>	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно».
	<b>плохо</b>	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

### 5.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения на промежуточной аттестации

#### 5.3.1 Типовые задания, выносимые на промежуточную аттестацию:

##### Оценочное средство - Контрольные вопросы

##### *Зачёт*

##### Критерии оценивания (Контрольные вопросы - Зачёт)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно»
не зачтено	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно», ни одна из компетенций не сформирована на уровне «плохо»

##### Типовые задания (Контрольные вопросы - Зачёт) для оценки сформированности компетенции УК-2 (Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла)

1. Понятие инвестиционной деятельности и ее место в процессе управления предприятием
2. Понятие, виды и классификация инвестиций
3. Основные инструменты инвестиционного рынка
4. Виды и классификация рисков

5. Понятие инвестиционного процесса
6. Определение инвестиционной стратегии организации
7. Прогнозирование денежных потоков организации
8. Понятие концепции дисконтирования
9. Показатели коммерческой эффективности проекта
10. Типы инвестиционных портфелей

**Типовые задания (Контрольные вопросы - Зачёт) для оценки сформированности компетенции ПК-5 (Способен оценивать результаты инновационной и инвестиционной деятельности предприятий и организаций)**

1. Особенности разработки бизнес-планов, проспектов эмиссии и инвестиционных меморандумов
2. Структура бизнес-плана
3. Методика UNIDO
4. Методика Европейского банка реконструкции и развития
5. Основные принципы финансирования деятельности организации
6. Внутренние источники финансирования инвестиций
7. Внешние источники финансирования инвестиций
8. Стратегические инвесторы
9. Портфельные инвесторы
10. Этапы разработки и реализации инвестиционного проекта
11. Жизненный цикл проекта
12. Классификация целей бизнес планирования
13. Организация процесса бизнес планирования компании и механизма контроля его исполнения
14. Показатели бюджетной эффективности проекта
15. Методы государственного

#### **6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)**

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы (в соответствии с содержанием дисциплины):

1. Информационно-аналитические материалы Центрального Банка РФ:  
<http://www.cbr.ru/analytics>
2. Информационно-аналитический справочник: <http://www.akdi.ru/finance>
3. Международное рейтинговое агентство: <http://www.raexpert.ru>

## **7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)**

Учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных образовательной программой, оснащены мультимедийным оборудованием (проектор, экран), техническими средствами обучения.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду.

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ННГУ по направлению 38.04.02 - Менеджмент.

Автор(ы): Иванов Алексей Андреевич, кандидат экономических наук, доцент.

Заведующий кафедрой: Яшин Сергей Николаевич, доктор экономических наук.

Программа одобрена на заседании методической комиссии от 04.11.2022, протокол № 6.