

**МИНОБНАУКИ РОССИИ**  
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ**  
**ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**  
**«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИНЖЕНЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»**

**УТВЕРЖДАЮ**  
Проректор по учебной работе

\_\_\_\_\_  
(подпись) **Василенко В.Н.**  
(Ф.И.О.)

«25» мая 2023 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  
**ДИСЦИПЛИНЫ**

**БИЗНЕС-ПРОЕКТИРОВАНИЕ В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Направление подготовки

38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)

Управление бизнесом и маркетинговые технологии в сфере товарного обращения

Квалификация выпускника

**бакалавр**

---

Воронеж

## 1. Цели и задачи дисциплины

1. Целью освоения дисциплины (модуля) «Бизнес-проектирование в коммерческой деятельности» является формирование компетенций обучающегося в области профессиональной деятельности и сфере профессиональной деятельности:

08 Финансы и экономика (в сферах: исследований, анализа и прогнозирования социально-экономических процессов и явлений на микроуровне и макроуровне в экспертно-аналитических службах (центрах экономического анализа, правительственном секторе, общественных организациях); производства продукции и услуг, включая анализ спроса на продукцию и услуги, и оценку их текущего и перспективного предложения, продвижение продукции и услуг на рынок, планирование и обслуживание финансовых потоков, связанных с производственной деятельностью; кредитования; страхования, включая пенсионное и социальное; операций на финансовых рынках, включая управление финансовыми рисками; внутреннего и внешнего финансового контроля и аудита, финансового консультирования; консалтинга).

40 Сквозные виды профессиональной деятельности в промышленности (в сферах: обеспечение качества и соответствия продукции (работ, услуг) условиям поставок и договоров для удовлетворенности потребителей и повышения конкурентоспособности продукции (работ, услуг) и организации в целом).

Дисциплина направлена на решение задач профессиональной деятельности следующих типов: расчетно-экономический.

Программа составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (уровень образования - бакалавриат).

## 2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

№ п/п	Код компетенции	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
1	ПКв-2	Способен осуществлять сбор и обработку данных для определения ценообразующих факторов и выявления качественных характеристик влияющих на стоимость товаров, работ, услуг	ИД1 <sub>ПКв-2</sub> – Осуществляет сбор, мониторинг и обработку исходных данных для определения ценообразующих факторов

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения (показатели оценивания)
ИД1 <sub>ПКв-2</sub> – Осуществляет сбор, мониторинг и обработку исходных данных для определения ценообразующих факторов	Знает: правовые основы инвестирования в России, основные программные продукты, используемые в инвестиционном проектировании, бизнес-планировании
	Умеет: применять методы сбора, обработки и анализа данных
	Владеет: навыками определения емкости рынка и потенциального объема продаж

## 3. Место дисциплины (модуля) в структуре ОП ВО

Дисциплина относится к обязательной части Блока 1 «Дисциплины (модули)» образовательной программы обязательной части по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (уровень образования бакалавриат), направленность/профиль «Управление бизнесом и маркетинговые технологии в сфере товарного обращения».

Изучение дисциплины «Бизнес-проектирование в коммерческой деятельности» основано на знаниях, умениях и навыках, полученных при изучении обучающимися дисциплин: Организация, технология и проектирование торговых предприятий, Учет в торговой организации, Рынок и рыночная инфраструктура, Управление маркетинговой

деятельностью, Маркетинговые исследования рынка и поведение потребителей, Стратегический маркетинг, Стратегический анализ рынка.

Дисциплина «Бизнес-проектирование в коммерческой деятельности» является предшествующей для проведения практической подготовки, дисциплин: Ценообразование и ценовая политика, Производственная практика (торгово-экономическая) практика), Производственная практика (преддипломная практика), выполнение и защита выпускной квалификационной работы, Интернет маркетинг, Инновационный маркетинг.

#### 4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины (модуля) составляет 8 зачетных единиц.

Виды учебной работы	Всего	Семестр 7	Семестр 8
	акад. часов	акад. часов	акад. часов
Общая трудоемкость дисциплины	288	108	180
<b>Контактная работа в т.ч. аудиторные занятия:</b>	110,75	45,85	98,7
Лекции	39	15	24
Практические занятия (ПЗ)	66	30	36
в том числе в форме практической подготовки	66	30	36
Консультации текущие	3,45	0,75	2,7
Консультации перед экзаменом	2	-	2
<i>Виды аттестации (зачет, экзамен)</i>	0,3	0,1	0,2
<i>Самостоятельная работа:</i>	143,45	62,15	81,3
Проработка материалов по конспекту лекций	23,3	10	13,3
Проработка материалов по учебнику	50	25	25
Подготовка к практическому занятию	34,15	17,15	17
Подготовка реферата	20	10	10
Курсовая работа	16	-	16
Подготовка к экзамену	33,8	-	33,8

**5 Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий**

##### 5.1 Содержание разделов дисциплины (модуля)

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела (указываются темы и дидактические единицы)	Трудоемкость раздела, ак.ч
<b>7 семестр</b>			
1	Введение в бизнес-проектирование	Сущность основных понятий: «планирование», «план», «прогнозирование», «прогноз», «система планирования». Цели планирования в торговле. Особенности подходов к бизнес-планированию в России. Характеристики процесса бизнес-планирования. Роль и значение бизнес-планирования.	47,15
2	Основы бизнес-проектирования	Понятие бизнес-идеи. Источники и методы выработки бизнес-идей. Содержание бизнес-идеи.	60
<b>8 семестр</b>			
3	Технология бизнес-проектирования	Общие требования к структуре и содержанию бизнесплана торгового предприятия. Общее описание предприятия. Общая характеристика раздела «План маркетинга». Общая характеристика раздела «План производства». Общая характеристика раздела «Организационный план». Разработка программы мероприятий по предотвращению риска и снижению возможных потерь.	84,6

4	Особенности разработки бизнес-плана в сфере торговли с учетом инноваций	Неопределенность, как ключевая особенность инноваций.	90,5
	Консультации текущие		3,45
	Консультации перед экзаменом		2
	Зачет		0,1
	Экзамен		0,2

## 5.2 Разделы дисциплины и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Лекции, ак. ч	ПР, ак. ч	СРО, ак. ч
<b>7 семестр</b>				
1	Введение в бизнес- проектирование	6	8	22,15
2	Основы бизнес-проектирования	9	12	40
<b>8 семестр</b>				
3	Технология бизнес- проектирования	18	30	31,3
4	Особенности разработки бизнес-плана в сфере торговли с учетом инноваций	6	6	50
	Консультации текущие		3,45	
	Консультации перед экзаменом		2	
	Зачет		0,1	
	Экзамен		0,2	

### 5.2.1 Лекции

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Тематика лекционных занятий	Трудоемкость, ак. ч
<b>7 семестр</b>			
1	Введение в бизнес-проектирование	Планирование как область знаний. Типы планирования и виды планов. Подходы к организации планирования. Принципы планирования (целенаправленность, системность, гибкость, актуальность, эффективность, холизм, непрерывность и т.д.). Методы стратегического и конкурентного анализа (общая характеристика подходов, SMART-критерии). PEST-анализ и его разновидности. Модель пяти сил М. Портера. SWOT-анализ (технология выполнения, типичные ошибки, TOWS-анализ). Методы прогнозирования (репрезентативный опрос, экспертная оценка, экстраполяция, имитационное моделирование и т.д.). Методы планирования (балансовый метод, нормативный метод, расчетно-аналитический метод, методы календарного планирования, методы имитационного +моделирования и т.д.). Информационное обеспечение планирования в торговой организации	6
2	Основы бизнес-проектирования	Сущность и значение бизнес-модели. Структура бизнес модели и критерии ее оценки. Основные этапы разработки бизнес- плана Презентация бизнес-идеи.	9
<b>8 семестр</b>			
3		Титульный лист (структура, информация о конфиденциальности). Оглавление. Резюме (структура резюме, требования к резюме). Краткое содержание (цель краткого	18

	Технология бизнес-проектирования	<p>содержания, структура, стиль изложения).</p> <p>План продаж (подготовка прогноза продаж, планирование продаж). Стратегия маркетинга (основные аспекты стратегии маркетинга; основные стратегические маркетинговые установки; комплекс маркетинга: товарная политика, политика ценообразования, сбытовая политика, политика продвижения; маркетинговая программа и бюджет маркетинга; оформление плана маркетинга; контроль выполнения плана маркетинга).</p> <p>Описание местоположения предприятия. Производственный процесс и его обеспечение. Инвестиционные затраты. Производственные затраты. Операционные конкурентные преимущества.</p> <p>Организационная структура управления. Сведения о ключевых менеджерах и владельцах компании. Кадровая политика и развитие персонала. Расчет заработной платы административно-управленческого персонала. Определение управленческих расходов. Построение календарного плана работ по реализации проекта. Цель и задачи раздела. Базовые предположения, принципы и подходы к разработке финансового плана. План прибылей и убытков, план денежных потоков, прогнозный баланс: формат и технология составления документов. Инвестиционный план и финансирование проекта. Составление кредитного плана.</p> <p>Оценка и анализ экономической эффективности бизнес-проектов: статические и динамические методы оценки. Виды цен, используемых при проведении расчетов в проекте.</p> <p>Виды и факторы риска. Качественный и количественный анализ риска. Расчет точки безубыточности, запаса прочности. Анализ чувствительности. Методы снижения риска.</p>	
4	Особенности разработки бизнес-плана в сфере торговли с учетом инноваций	Организация системы управления изменениями в ходе подготовки и реализации бизнес-планов. Основные аспекты теории возможностей. Потенциал бизнес-проекта – как один из возможных критериев выбора варианта разработки и реализации бизнес-плана.	6

### 5.2.2 Практические занятия (семинары)

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость, ак. ч
<b>7 семестр</b>			
1	Введение в бизнес-проектирование	Метод swot анализа при разработке бизнес-плана	8
2	Основы бизнес-проектирования	Бизнес-планирование в системе управления развитием торговой организации	12
<b>8 семестр</b>			
3	Технология бизнес-	Описание отрасли и характеристика компании.	2
		Стратегический анализ успехов организации.	2

4	проектирования	Производственная программа и организационная структура предприятия.	2
		Выбор вида деятельности (товара, услуги, работы)	2
		План маркетинга	2
	Особенности разработки бизнес-плана в сфере торговли с учетом инноваций	Финансовый план	4
		Анализ рисков	4
		Организационный план	4
		Разработка бизнес-плана. Формирование итогового документа.	8
	Определение потенциала бизнес-проекта	6	

### 5.2.3 Лабораторный практикум – не предусмотрен

### 5.2.4 Самостоятельная работа обучающихся

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Вид СРО	Трудоемкость, ак. ч
1	Введение в бизнес-проектирование	Проработка материалов по конспекту лекций	4
		Проработка материалов по учебнику	5
		Подготовка к практическому занятию	7,5
2	Основы бизнес-проектирования	Проработка материалов по конспекту лекций	6
		Проработка материалов по учебнику	20
		Подготовка к практическому занятию	10
		Подготовка реферата	10
3	Технология бизнес-проектирования	Проработка материалов по конспекту лекций	10
		Проработка материалов по учебнику	20
		Подготовка к практическому занятию	7,5
		Подготовка реферата	10
4	Особенности разработки бизнес-плана в сфере торговли с учетом инноваций	Проработка материалов по конспекту лекций	3,15
		Проработка материалов по учебнику	5
		Подготовка к практическому занятию	10
		Подготовка курсовой работы	16

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

Для освоения дисциплины обучающийся может использовать:

**6.1 Основная литература** 1. Дубровин, И. А. Бизнес-планирование на предприятии: учебник / И. А. Дубровин. – 3-е изд., стер. – Москва: Дашков и К°, 2019. – 432 с.: ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573394> (дата обращения: 30.10.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03291-2. – Текст : электронный.

## 6.2 Дополнительная литература

1. Бизнес-планирование на предприятии: учебное пособие / А. В. Башкирцев, Л. Ш. Салихова, В. В. Авилова, Е. Н. Парфирьева ; Казанский национальный исследовательский технологический университет. – Казань : Казанский научно-исследовательский технологический университет (КНИТУ), 2017. – 160 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=500494> (дата обращения: 30.10.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-7882-2359-9. – Текст : электронный.

## 6.3 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся

1. Апалихина, О.А. Бизнес- планирование [Электр.ресурс] : методические указания для самостоятельной работы обучающихся, обучающихся по направлению 38.03.02, очной, очно-заочной и заочной форм обучения / О.А. Апалихина; ВГУИТ, Кафедра торгового дела и товароведения. - Воронеж, 2021. - 20 с. - Электрон. ресурс.

## 6.4 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

Наименование ресурса сети «Интернет»	Электронный адрес ресурса
«Российское образование» - федеральный портал	<a href="http://www.edu.ru/index.php">http://www.edu.ru/index.php</a>
Научная электронная библиотека	<a href="http://www.elibrary.ru/defaulttx.asp?">http://www.elibrary.ru/defaulttx.asp?</a>
Федеральная университетская компьютерная сеть России	<a href="http://www.runnet.ru/">http://www.runnet.ru/</a>
Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам»	<a href="http://www.window.edu.ru/">http://www.window.edu.ru/</a>
Электронная библиотека ВГУИТ	<a href="http://biblos.vsuet.ru/megapro/web">http://biblos.vsuet.ru/megapro/web</a>
Сайт Министерства науки и высшего образования РФ	<a href="http://minobrnauki.gow.ru">http://minobrnauki.gow.ru</a>
Портал открытого on-line образования	<a href="http://npoed.ru">http://npoed.ru</a>
Информационно-коммуникационные технологии в образовании. Система федеральных образовательных порталов	<a href="http://www.ict.edu.ru/">http://www.ict.edu.ru/</a>
Электронная информационно-образовательная среда ФГБОУ ВО «ВГУИТ»	<a href="http://education.vsuet.ru">http://education.vsuet.ru</a>
Официальный сайт Росстата	<a href="http://rosstat.gov.ru">http://rosstat.gov.ru</a>

## 6.5 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

При изучении дисциплины используется программное обеспечение и информационные справочные системы:

информационная среда для дистанционного обучения СЭО «3KL».

При освоении дисциплины используется лицензионное и открытое программное обеспечение – ОС Windows.

## 7 Материально-техническое обеспечение дисциплины

Учебные аудитории для проведения лекционных и практических занятий, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения (мультимедийными проекторами, настенными экранами, интерактивными досками, ноутбуками, досками, рабочими местами по количеству обучающихся, рабочим местом преподавателя) – ауд. 407, 426 или иные в соответствии с расписанием.

Допускается использование других аудиторий в соответствии с расписанием учебных занятий и оснащенных соответствующим материально-техническим обеспечением, в соответствии с требованиями, предъявляемыми образовательным стандартом.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением

доступа к базам данных и электронной информационно-образовательной среде ФГБОУ ВО «ВГУИТ» – ауд. 427а, ресурсный центр ВГУИТ.

## **8 Оценочные материалы для промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)**

Оценочные материалы (ОМ) для дисциплины (модуля) включают в себя:

- перечень компетенций с указанием индикаторов достижения компетенций, этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;
- описание шкал оценивания;
- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков;
- методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности.

ОМ представляются отдельным комплектом и входят в состав рабочей программы дисциплины (модуля) в виде приложения.

Оценочные материалы формируются в соответствии с П ВГУИТ «Положение об оценочных материалах».

## ПРИЛОЖЕНИЕ

### к рабочей программе

#### 1. Организационно-методические данные дисциплины для очно-заочной формы обучения

##### 1.1 Объемы различных форм учебной работы и виды контроля в соответствии с учебным планом

Общая трудоемкость дисциплины (модуля) составляет 8 зачетных единицы

Виды учебной работы	Всего	Семестр 7	Семестр 8
	акад. часов	акад. часов	акад. часов
Общая трудоемкость дисциплины	288	108	180
<b>Контактная работа в т.ч. аудиторные занятия:</b>	43,1	20,5	22,6
Лекции	16	8	8
Практические занятия (ПЗ)	24	12	12
в том числе в форме практической подготовки	24	12	12
Консультации текущие	0,8	0,4	0,4
Консультации перед экзаменом	2	-	2
<i>Виды аттестации (зачет, экзамен)</i>	0,3	0,1	0,2
<i>Самостоятельная работа:</i>	211,1	87,5	123,6
Проработка материалов по конспекту лекций	46	21	25
Проработка материалов по учебнику	63	28	35
Подготовка к практическому занятию	52,1	23,5	28,6
Подготовка реферата	30	15	15
Курсовая работа	20	-	20
Подготовка к экзамену	33,8	-	33,8

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ  
ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

ПО ДИСЦИПЛИНЕ  
БИЗНЕС-ПРОЕКТИРОВАНИЕ В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

## 1. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

№ п/п	Код компетенции	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
1	ПКв-2	ПКв-2 Способен осуществлять сбор и обработку данных для определения ценообразующих факторов и выявления качественных характеристик влияющих на стоимость товаров, работ, услуг	ИД1 <sub>ПКв-2</sub> – Осуществляет сбор, мониторинг и обработку исходных данных для определения ценообразующих факторов

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения (показатели оценивания)
ИД1 <sub>ПКв-2</sub> – Осуществляет сбор, мониторинг и обработку исходных данных для определения ценообразующих факторов	Знает: правовые основы инвестирования в России, основные программные продукты, используемые в инвестиционном проектировании, бизнес-планировании
	Умеет: применять методы сбора, обработки и анализа данных
	Владеет: навыками определения емкости рынка и потенциального объема продаж

## 2. Паспорт оценочных материалов по дисциплине

№ п/п	разделы/темы дисциплины	Индекс контролируемой компетенции	Оценочные материалы		Технология оценки (способ контроля)
			наименование	№№ заданий	
1	Введение в бизнес-проектирование	ПКв-2	Тест	1-21	Компьютерное тестирование (процентная шкала)
2	Основы бизнес-проектирования		Собеседование (решение задач) Реферат	22-24; 44-56	Проверка преподавателем (Уровневая шкала)
3	Технология бизнес-проектирования		Собеседование (вопросы к зачету, экзамену)	75-95 111-132	Проверка преподавателем (Уровневая шкала)
4	Особенности разработки бизнес-плана в сфере торговли с учетом инноваций		Тест	25-39	Компьютерное тестирование (процентная шкала)
			Собеседование (решение задач) Реферат	40-43; 57-74	Проверка преподавателем (Уровневая шкала)
			Собеседование (вопросы к зачету, экзамену)	96-110 133-147	Проверка преподавателем (Уровневая шкала)
			Задание для защиты курсовой работы	148-157	Проверка преподавателем (процентная шкала)

## 3. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

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

### 3.1 Тесты (тестовые задания)

ПКв-2 Способен осуществлять сбор и обработку данных для определения ценообразующих факторов и выявления качественных характеристик влияющих на стоимость товаров, работ, услуг (ИД1<sub>ПКв-2</sub> – Осуществляет сбор, мониторинг и обработку исходных данных для определения ценообразующих факторов)

№ задания	Тестовое задание
<b>А (на выбор одного правильного ответа)</b>	
1	<p>Под бизнес-планом понимается:</p> <p>а) документ, описывающий основные аспекты будущего коммерческого мероприятия, анализирующий проблемы, с которыми можно столкнуться в будущем, и определяющий способы решения этих проблем;</p> <p>б) комплекс документов, содержащих данные об изменении состава имущества и обязательств предприятия;</p> <p>в) документ, описывающий основные аспекты будущего коммерческого мероприятия и возможных доходов от его реализации;</p> <p>г) нет правильного ответа</p>
2	<p>Цель разработки бизнес-плана:</p> <p>а) заставить руководителей фундаментально изучить перспективы фирмы;</p> <p>б) <b>спланировать хозяйственную деятельность фирмы на ближайший и отдаленные периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов;</b></p> <p>в) обеспечить более четкую координацию предпринимаемых усилий по достижению поставленных целей;</p> <p>г) подготовить фирму к внезапным изменениям рыночных ситуаций.</p>
3	<p>Бизнес-план помогает предпринимателю решить следующие основные задачи:</p> <p>а) <b>определить конкретные направления деятельности фирмы, целевые рынки и место фирмы на этих рынках;</b></p> <p>б) сформулировать долговременные и краткосрочные цели фирмы, стратегию и тактику их достижения. Определить лиц, ответственных за реализацию стратегии;</p> <p>в) выбрать состав и определить показатели товаров и услуг, которые будут предложены фирмой потребителям. Оценить производственные и торговые издержки по их созданию и реализации;</p> <p>г) выявить соответствие имеющихся кадров фирмы, условий мотивации их труда предъявляемым требованиям для достижения поставленных целей.</p>
4	<p>Потребность в бизнес-плане возникает при решении таких актуальных задач, как:</p> <p>а) подготовка заявок существующих и вновь создаваемых фирм на получение кредита;</p> <p>б) <b>открытие нового дела, определение профиля будущей фирмы и основных направлений ее коммерческой деятельности;</b></p> <p>в) репрофилирование существующей фирмы, выбор новых видов, направлений и способов осуществления коммерческих операций;</p> <p>г) выход на внешний рынок и привлечение иностранных инвестиций.</p>
5	<p>При составлении бизнес-плана:</p> <p>а) важна степень участия в этом процессе самого руководителя;</p> <p>б) <b>необходима работа всей команды управленцев;</b></p> <p>в) привлечение экспертов со стороны нежелательно, так как бизнес-план содержит коммерческую тайну;</p> <p>г) привлечение экспертов весьма приветствуется инвесторами.</p>
6	<p>Коммерческая информация выполняет следующие функции:</p> <p>а) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, обоснование технологических функций предприятий, разработка бизнес-планов развития предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия;</p> <p>б) <b>установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, оценка конъюнктуры рынка, определение динамики рыночных процессов, координация инвестиционной деятельности;</b></p> <p>в) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, принятие обоснованных и своевременных управленческих решений, развитие материально-технической базы предприятия;</p> <p>г) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, принятие обоснованных и своевременных управленческих решений, координация деятельности отдельных структур на предприятии</p>
<b>Б (на выбор нескольких правильных)</b>	
7	<p>Какая информация может содержаться в Маркетинговом плане бизнес-плана:</p> <p>а) <b>показатели качества (надежность, простота эксплуатации, процент брака);</b></p> <p>б) внешнее оформление и упаковка;</p> <p>в) патентная защищенность;</p> <p>г) <b>описание преимуществ планируемого к производству продукта;</b></p> <p>д) <b>сильные и слабые стороны товара;</b></p> <p>е) сравнение с другими товарами.</p>

8	<p>Что является целью коммерческой стратегии?</p> <p>а) <b>определение целей и задач коммерческой деятельности, определение возможностей предприятия к изменению коммерческой деятельности, оценка мобилизационных возможностей коммерческой деятельности предприятия;</b></p> <p>б) <b>определение инвестиционных возможностей предприятия, оценка эффективности коммерческой деятельности, обобщение информации о рыночных процессах, накопление информации о внешней среде, оценка материально-технической базы предприятия;</b></p> <p>в) разработка бизнес-планов развития предприятий, образование коммерческой службы, расширение целевых рынков, создание баз данных для информационного обеспечения коммерческой деятельности;</p> <p>г) определение организационной структуры предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия, определение экономической эффективности коммерческой деятельности предприятия, оценка соответствия предлагаемого ассортимента товаров и реальных денежных доходов населения</p>														
9	<p>Стандартный бизнес - план содержит следующие разделы:</p> <p>а) <b>резюме;</b></p> <p>б) план маркетинга;</p> <p>в) план материально-технического снабжения;</p> <p>г) <b>тактический план;</b></p> <p>д) юридический план;</p> <p>е) оценка риска и страхование ;</p> <p>ж) <b>финансовый план;</b></p> <p>з) оперативный план.</p>														
10	<p>Project Expert – компьютерная система, предназначенная для создания финансовой модели нового или действующего предприятия независимо от его отраслевой принадлежности и масштабов, дающая возможность решать следующие задачи:</p> <p>а) разработать детальный финансовый план, определяя потребность в денежных средствах на перспективу;</p> <p>б) <b>составить план развития предприятия или реализации инвестиционного проекта, определить наиболее эффективную стратегию маркетинга, производства, обеспечивающую рациональное использование материальных, кадровых и финансовых ресурсов;</b></p> <p>в) разработать и смоделировать различные сценарии развития предприятия, варьируя значение факторов, способных повлиять на его финансовые результаты;</p> <p>г) <b>сформировать стандартные финансовые документы, рассчитать наиболее распространенные финансовые показатели, провести анализ эффективности текущей и перспективной деятельности предприятия;</b></p> <p>д) подготовить оформленный бизнес – план инвестиционного проекта, соответствующий международным требованиям на русском и нескольких европейских языках;</p> <p>е) все перечисленное</p>														
<b>В (на сопоставление)</b>															
11	<p>Установите соответствие</p> <table border="1" data-bbox="268 1458 1469 1742"> <tr> <td data-bbox="268 1458 312 1552">1</td> <td data-bbox="312 1458 596 1552">Бизнес-планирование</td> <td data-bbox="596 1458 652 1552">А</td> <td data-bbox="652 1458 1469 1552">идея нового продукта или услуги, технического, организационного или экономического решения</td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 1552 312 1646">2</td> <td data-bbox="312 1552 596 1646">Бизнес-идея</td> <td data-bbox="596 1552 652 1646">Б</td> <td data-bbox="652 1552 1469 1646">краткое изложение основных положений бизнес-плана на переговорах с инвесторами и потенциальными партнерами</td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 1646 312 1742">3</td> <td data-bbox="312 1646 596 1742">Презентация бизнес-плана</td> <td data-bbox="596 1646 652 1742">В</td> <td data-bbox="652 1646 1469 1742">самостоятельный вид плановой деятельности, которая непосредственно связана с предпринимательством</td> </tr> </table> <p><b>Решение: 1-в 2-а 3-б</b></p>			1	Бизнес-планирование	А	идея нового продукта или услуги, технического, организационного или экономического решения	2	Бизнес-идея	Б	краткое изложение основных положений бизнес-плана на переговорах с инвесторами и потенциальными партнерами	3	Презентация бизнес-плана	В	самостоятельный вид плановой деятельности, которая непосредственно связана с предпринимательством
1	Бизнес-планирование	А	идея нового продукта или услуги, технического, организационного или экономического решения												
2	Бизнес-идея	Б	краткое изложение основных положений бизнес-плана на переговорах с инвесторами и потенциальными партнерами												
3	Презентация бизнес-плана	В	самостоятельный вид плановой деятельности, которая непосредственно связана с предпринимательством												
12	<p>Установите соответствие</p> <table border="1" data-bbox="268 1856 1469 2101"> <tr> <td data-bbox="268 1856 312 1951">1</td> <td data-bbox="312 1856 596 1951">Инновационные проекты</td> <td data-bbox="596 1856 652 1951">А</td> <td data-bbox="652 1856 1469 1951">преодоление последствий природных и социальных потрясений</td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 1951 312 2045">2</td> <td data-bbox="312 1951 596 2045">Организационные проекты</td> <td data-bbox="596 1951 652 2045">Б</td> <td data-bbox="652 1951 1469 2045">создание аудиторской системы</td> </tr> <tr> <td data-bbox="268 2045 312 2101">3</td> <td data-bbox="312 2045 596 2101">Экономические</td> <td data-bbox="596 2045 652 2101">В</td> <td data-bbox="652 2045 1469 2101">разработка нового продукта</td> </tr> </table>			1	Инновационные проекты	А	преодоление последствий природных и социальных потрясений	2	Организационные проекты	Б	создание аудиторской системы	3	Экономические	В	разработка нового продукта
1	Инновационные проекты	А	преодоление последствий природных и социальных потрясений												
2	Организационные проекты	Б	создание аудиторской системы												
3	Экономические	В	разработка нового продукта												

	проекты		
4	Социальные проекты	Г	реформирование предприятия
<b>Решение: 1 –в, 2-г, 3-б, 4-а</b>			
13	Найти взаимосвязь интересов и условий сторон бизнес-плана:		
1	Заказчик	А	Удовлетворение общественных потребностей
2	Инвестор	Б	удовлетворение потребностей в товарах
3	Потребитель	В	реализация проекта и получение дохода
4	Органы власти	Г	возврат вложенных средств и получение дивидендов
<b>Решение: 1-в 2-г 3-б 4-а</b>			
14	Установите соответствие		
1	монопроект	А	целевые программы развития регионов, отраслей и других образований,
2	мультипроект	Б	отдельный проект различного типа, вида и масштаба
3	мегапроект	В	комплексный проект, требующий применения многопроектного управления
<b>Решение: 1-б 2-в 3-а</b>			
<b>Д (расположить в правильном порядке)</b>			
15	Восстановите хронологию документооборота: 1. Обработка 2. Архивирование 3. Проверка 4. Создание/получение от контрагентов 5. Хранение Ответ: 4, 3, 1, 5, 2		
16	Восстановите хронологию, если поступление продукции отражают по себестоимости, в учет нужно внести ту цену, которая указана в материалах поставщика. Если он рассчитал НДС и представил счет-фактуру, размер налоговых платежей указывают на отдельном субсчете. Оприходовать товар необходимо по себестоимости без учета НДС. Если в себестоимость включены транспортные услуги, их отражают на дебете счета 44. Процесс фиксируют в отчетности следующими проводками: 1.«Поступление продукции на склад» — Д/т 41, К/т 60 (76); 2. «Перевод оплаты поставщику» — Д/т 60 (76), К/т 51. 3. «Выделение НДС» — Д/т 19, К/т 60 (76). Ответ: 1,3,2.		
17	Восстановите хронологию, если неликвидную продукцию продают по уценке, это оформляют в учете товаров отдельными проводками. Здесь важно учесть следующее: Уценку списывают по счету наценки. 1.Для отражения уценки необходимо использовать проводку: 2.Д/т — 91; 3.К/т — 41. Если уценка товара превышает наценку, разницу между ними нужно указать в прочих расходах. Ответ: 1,3,2.		
18	Восстановите хронологию, если продажу отражают на общем счете 90. Для него создают субсчета, чтобы отдельно зафиксировать составляющие этапы, например: 90.2 — себестоимость; 90.1 — выручка от продажи; 90.3 — НДС; 90.4 — акцизы; 90.9 — прибыль или убыток от реализации. 90.5 — экспортные пошлины (для организаций, уплачивающих пошлины). Ответ:2,1,3,4,6,5.		

Е Вставить пропущенные слова	
19	_____ – это приносящая доход деятельность граждан, имеющих собственность. <b>Ответ: бизнес</b>
20	_____ — это не только умение предусмотреть все необходимые действия, но и способность предвидеть любые неожиданности в виде рисков, которые могут возникать в процессе выполнения плана. <b>Ответ: планирование</b>
21	_____ — это концепция бизнеса, которая связана с пониманием ценности, предлагаемой потребителю. Она может быть как собственной (новой, оригинальной, рожденной впервые), так и заимствованной извне («враждебное» поглощение через приобретение компаний, создание совместных предприятий. и др.). <b>Ответ: бизнес-идея</b>
Задачи	
22	Основными цехами целлюлозно-бумажного комбината за квартал изготовлено продукции на 1400 тыс. руб., в том числе на внутрипроизводственные нужды израсходовано продукции на 100 тыс. руб.; вспомогательными цехами для реализации выработано продукции на 120 тыс. руб.; выполнены ремонтные работы по договору на сумму 200 тыс. руб. Определите объем товарной продукции комбината за отчетный квартал. Объем произведенной основными цехами продукции необходимо уменьшить на величину внутрипроизводственного потребления. Ответ запишите в виде целого числа <b>Решение:</b> $ТП = (1400 - 100) + 120 + 200 = 1620$ тыс. руб.
23	Годовой выпуск продукции бумажной фабрики в натуральном выражении по бумаге А – 5500 пачек; бумаге Б – 7300 пачек; В – 6000 пачек; Г – 4000 пачек. Оптовая цена за пачку бумаги А – 100 руб.; Б – 180 руб.; В – 250 руб.; Г – 290 руб. Остатки готовой продукции на складе по всем видам продукции на начало планируемого периода составляют 2530 тыс. руб. Готовая продукция, отгруженная потребителю, но не оплаченная им в отчетном периоде, стоит 1700 тыс. руб. Остатки нереализованной продукции по всем видам на конец года составили 4880 тыс. руб. Определите планируемый объем реализованной продукции. Ответ запишите в виде целого числа <b>Решение:</b> $РП = (5500 \times 0,1 + 7300 \times 0,18 + 6000 \times 0,25 + 4000 \times 0,29) + (2530 + 1700) - 4880 = 3874$ тыс. руб.
24	Определите первоначальную стоимость оборудования, а также остаточную на конец года, если оно было приобретено 15 августа по цене 450 тыс. рублей. Затраты по доставке и наладке составили 12 тыс. рублей. Срок полезного использования – 5 лет. Ответ запишите в виде числа, результат округ-лить до сотых <b>Решение:</b> $СПЕРВ = 450 + 12 = 462$ тыс. руб. Для определения остаточной стоимости необходимо рассчитать норму амортизации и размер амортизационных отчислений. Поскольку срок полезного использования равен 5 годам, то годовая норма составит $100 / 5 = 20\%$ , а размер ежемесячных амортизационных отчислений: $АМЕС = (462 \times 20) / (100 \times 12) = 7,7$ тыс. руб. $СОСТ = 462 - 7,7 \times 4 = 431,2$ тыс. руб.
А (на выбор одного правильного ответа)	
25	Место бизнес - плана в системе планов предприятия: а) бизнес-план является частью стратегического плана предприятия; б) бизнес - план входит в состав инновационных и инвестиционных планов предприятия; в) является тактическим текущим планом деятельности организации; г) <b>все ответы верны</b>
26	Адресаты бизнес - плана это: а) <b>собственники предприятия;</b> б) менеджмент; в) потенциальные партнеры и инвесторы; г) кредиторы.
27	Точка безубыточности — это:

	<p>а) абсолютная или относительная величина цены применительно к уровню общественных затрат, доходов или других цен;</p> <p>б) разница между совокупными доходами и совокупными издержками за определенный период;</p> <p>в) <b>уровень физического объема продаж на протяжении расчетного периода времени, при котором выручка от реализации продукции совпадает с издержками производства;</b></p> <p>г) нет правильного ответа.</p>
28	<p>Показатели бюджетной эффективности отражают;</p> <p>а) <b>финансовую эффективность проекта с точки зрения отрасли с учетом влияния реализации проекта на функционирование отрасли в целом;</b></p> <p>б) влияние результатов осуществления проекта на доходы и расходы бюджетов всех уровней;</p> <p>в) финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников;</p> <p>г) сопоставление денежных притоков и оттоков без учета схемы финансирования.</p>
29	<p>Показатели коммерческой эффективности учитывают:</p> <p>а) денежные потоки от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности организации, реализующей проект;</p> <p>б) <b>последствия реализации проекта для федерального, регионального или местного бюджета;</b></p> <p>в) последствия реализации проекта для отдельной организации, генерирующей проект, без учета схемы финансирования;</p> <p>г) затраты и результаты, связанные с реализацией проекта, выходящие за рамки финансовых интересов предприятий-акционеров.</p>
<b>Б (на выбор нескольких правильных)</b>	
30	<p>Методы оценки и прогнозирования объема продаж:</p> <p>а) методы статистического моделирования;</p> <p>б) морфологические методы;</p> <p>в) <b>расчет по коэффициентам эластичности;</b></p> <p>г) <b>экспертные оценки;</b></p> <p>д) <b>расчет по нормам потребления</b></p>
31	<p>Базовые стратегии обеспечения конкурентных преимуществ:</p> <p>а) стратегия относительно цены на товар;</p> <p>б) <b>стратегия относительно качества товара;</b></p> <p>в) стратегии относительно цены и качества товара;</p> <p>г) <b>стратегия продвижения;</b></p> <p>д) <b>производственная стратегия.</b></p>
32	<p>К основным направлениям коммерческо-посреднической деятельности относятся:</p> <p>а) <b>установление партнерских отношений;</b></p> <p>б) <b>купля-продажа товаров;</b></p> <p>в) <b>сбыт готовой продукции;</b></p> <p>г) разработка технологической карты.</p>
33	<p>Биржевая торговля осуществляется в рамках организованного товарного рынка в целях:</p> <p>1) <b>продажи массовых однородных товаров, количественно сравниваемых и взаимозаменяемых;</b></p> <p>2) <b>продажи крупных партий цветных металлов, зерна в соответствии с установленными стандартами партии поставки (лота);</b></p> <p>3) продажи уникальных товаров, предметов антиквариата, произведений искусства;</p> <p>4) продажи валютных кредитов для выполнения государственного заказа.</p>
34	<p>К коммерческим процессам относятся:</p> <p>а) <b>изучение и прогнозирование спроса;</b></p> <p>б) <b>заключение договоров на поставку товаров;</b></p> <p>в) <b>рекламно – информационная работа;</b></p> <p>г) хранение товаров.</p>
<b>В (вставить пропущенные слова)</b>	
35	<p>_____ — это предельно краткое изложение сути делового предложения.</p> <p><b>Ответ: резюме</b></p>
36	<p>_____ - это раздел, в котором дается общее описание компании, приводятся результаты анализа отрасли, излагаются цели компании, дается характеристика продуктов (услуг), выпускаемых (оказываемых) компанией.</p> <p><b>Ответ: Описание бизнеса</b></p>
37	<p>_____ — это набор уникальных характеристик или способностей, которые создают особую ценность для потребителя.</p> <p><b>Ответ: отличительные компетенции компании</b></p>
38	<p>_____ — потенциальных конкурентов (номенклатура и объемы выпускаемой</p>

	<p>конкурентами продукции, рынки, на которых они работают, их доли на этих рынках, конкурентоспособность их продукции, ценовая политика и политика в области сбыта, состояние производственной базы, рентабельность производства).</p> <p><b>Ответ: Основные характеристики предприятий отрасли</b></p>
39	<p>Под _____ подразумевают движение служебных документов на предприятии с момента их создания или получения до завершения исполнения или отправки История создания компании — дата основания; основные этапы развития; имеющиеся достижения за последний период и их значение для бизнеса; стадия развития бизнеса в настоящий момент.</p> <p><b>Ответ: история создания компании</b></p>
Решить задачи	
40	<p>Имеются следующие данные:          Годовой выпуск продукции составил 92 млн. рублей;          Первоначальная стоимость основных средств – 32 млн. рублей;          В октябре было введено оборудования на 8 млн. рублей;          Средняя численность работающих составляет 154 человека.          Определите показатели использования основных средств за год. Ответ запишите округлив до сотых</p> <p>Решение:  <math>ССР = 32 + 8 \times 3 / 12 = 34</math> млн. руб.  <math>ФО = 92 / 34 = 2,7</math> руб./руб.  <math>ФЕ = 34 / 92 = 1 / 2,7 = 0,37</math> руб./руб.  <math>ФВ = 34 / 154 = 0,22</math> млн. руб./чел.</p>
41	<p>Фактическая себестоимость продукции – 2000 руб., минимально приемлемая выручка от реализации продукции – 2500 руб. Определите минимально приемлемую рентабельность продаж. Ответ запишите в виде целого числа</p> <p>Решение:          Минимально приемлемая прибыль: <math>2500 - 2000 = 500</math> руб.          Минимально приемлемая рентабельность продаж: <math>500 / 2500 \times 100\% = 20\%</math></p>
42	<p>В отчетном году оборот розничной торговли района составил 130 220 млн р., в том числе оборот торгового объединения — 40 500 млн р.          По данным анализа за последние три года, при увеличении суммы денежных доходов населения в среднем за год на 13,2% оборот розничной торговли района увеличивался в среднем на 13,4%. В предстоящем году прогнозируется увеличение денежных доходов населения района на 12,0%. Доля объединения магазинов в общем объеме товарооборота розничной торговли не изменится.</p> <p>Решение. Коэффициент соотношения темпов прироста оборота розничной торговли и денежных доходов населения: <math>13,4 : 13,2 = 1,0152</math>. Это значит, что при увеличении денежных доходов населения на 1% оборот розничной торговли района возрастет на 1,0152%</p>
43	<p>Рассчитайте объем оборота розничной торговой организации, необходимой для получения в планируемом году прибыли в сумме 350 млн р. Условно-постоянные расходы по расчету составят 400 млн р. Уровень условно переменных расходов по реализации (основной деятельности) с учетом данных анализа прогнозируется в размере 14% к обороту. Доходы на покрытие расходов и образование прибыли в планируемом году составят 22% к обороту.</p> <p>Решение. Представим себе, что доходы должны покрыть все расходы и обеспечить получение прибыли. Если обозначить оборот розничной торговли <math>x</math>, то доходы будут равны <math>0,22x</math>, переменные расходы — <math>0,14x</math>. Для определения объема оборота надо решить уравнение:  <math>0,22x = 0,14x + 400 + 350</math>.</p>

### 3.2 Рефераты

ПКв-2 Способен осуществлять сбор и обработку данных для определения ценообразующих факторов и выявления качественных характеристик влияющих на стоимость товаров, работ, услуг (ИД1ПКв-2 – Осуществляет сбор, мониторинг и обработку исходных данных для определения ценообразующих факторов)

№ задания	Тематика рефератов
44	Бизнес-планирование как система.
45	Предприятие как производственная система.
46	Сущность бизнес-планирования
47	Структура бизнес-планирования

48	Цели бизнес-планирования
49	Основные предпосылки и основные формы бизнес-планирования
50	Организационная структура предприятия и факторы, ее определяющие
51	Система планирования и принципы планирования
52	Развитие подходов к построению бизнес-планов
53	Бизнес-планирование за рубежом
54	Общая структура производственного плана
55	Назначение и структура календарно-плановых нормативов
56	Общая характеристика предприятия
57	Назначение и структура календарно-плановых нормативов
58	Совершенствование организации производства.
59	Особенности бизнес-планирования в серийном производстве
60	Особенности бизнес-планирования различных типов производства.
61	Алгоритмы расчета производственной мощности предприятия
62	Финансовый план предприятия
63	Анализ финансового состояния предприятия
64	Оценка эффективности инвестиций
65	Анализ безубыточности производства
66	Сущность и задачи бизнес-планирования
67	Сущность и задачи организации производственного процесса на предприятии
68	Сущность и особенности предприятия как производственной системы
69	Распределение годовой производственной программы по кварталам и месяцам
70	Организация и планирование технического контроля качества продукции.
71	Современное состояние и перспективы развития туристских предприятий.
72	Бизнес-планирование транспортного хозяйства туристского предприятия.
73	Бизнес-планирование ресторанного хозяйства туристского предприятия
74	Бизнес-планирование гостиничного хозяйства туристского предприятия.

### 3.3 Вопросы к зачету

3.3.1 ПКв-2 Способен осуществлять сбор и обработку данных для определения ценообразующих факторов и выявления качественных характеристик влияющих на стоимость товаров, работ, услуг (ИД1ПКв-2 – Осуществляет сбор, мониторинг и обработку исходных данных для определения ценообразующих факторов)

№ задания	Формулировка вопроса
75	Обоснование необходимости планирования бизнеса. Функции планирования на современном этапе развития экономики.
76	Принципиальные различия между традиционной системой планирования и бизнес-планированием.
79	Внутренние и внешние функции бизнес-плана компании.
77	Отражение вопросов бизнес-планирования в нормативных документах.
78	Структура бизнес-плана и последовательность его разработки.
79	Бизнес-план как форма представления инвестиционного проекта.
80	Использование бизнес-плана в текущей деятельности предприятия.
81	Технико-экономическое обоснование бизнес-проекта.
82	Правила и принципы бизнес-планирования.
83	Контроль за реализацией бизнес-планов.
84	Бизнес-проект как инновационный замысел.
85	Выбор отрасли хозяйствования. Обоснование выбора.
86	Назначение раздела «План маркетинга» и его основное содержание.
87	Производственный план. Особенности плана производства в туризме.
88	Основные задачи организационного плана и его структура.
89	Задачи юридического плана.
90	Оценка риска инвестиционного проекта.
91	Финансовый план. Основные задачи финансового плана и его содержание.
92	Наиболее актуальные приложения к бизнес-плану.
93	Понятия бизнеса и предпринимательства
94	Отличие бизнес-плана от стратегического плана организации
95	Бизнес-план и инвестиционный проект, их отличия

96	Виды тары. Учет движения тары;
97	Расчет и учет реализованной торговой наценки. Определение валового дохода;
98	Отчетность материально ответственных лиц, ее проверка и бухгалтерская обработка;
99	Документальное отражение операций и аналитический учет по договору комиссии;
100	Синтетический учет операций по договору комиссии у комитента;
101	Синтетический учет операций по договору комиссии у комиссионера;
102	Порядок применения контрольно-кассовой техники в организациях торговли.
103	Что понимается под товарными потерями?
104	Виды товарных потерь.
105	Какие потери относятся к нормируемым?
106	Какими документами регламентируется бухгалтерский учет потерь товаров?
107	Каковы особенности учета одноразовой тары?
108	Каков порядок отражения в учете товарных потерь в пределах норм естественной убыли?
109	В какой оценке принимается тара к учету?
110	Какие выделяют виды тары?

### 3.4 Вопросы на экзамен

3.4.1 ПКв-2 Способен осуществлять сбор и обработку данных для определения ценообразующих факторов и выявления качественных характеристик влияющих на стоимость товаров, работ, услуг (ИД1ПКв-2 – Осуществляет сбор, мониторинг и обработку исходных данных для определения ценообразующих факторов)

№ задания	Формулировка вопроса
111	Основные положения планирования бизнеса: сущность планирования, теоретические подходы к планированию, логическая модель процесса планирования.
112	Система бизнес-планирования в корпоративной структуре, на малых (средних) предприятиях.
113	Методы планирования бизнеса: стратегическое и текущее планирование
114	Области применения и типы бизнес-планов.
115	Ключевые компоненты типового бизнес-плана: анализ окружающей среды; полное описание стратегий.
116	Общая структура типового бизнес-плана.
117	Аналитические разделы бизнес-плана: описание компании; анализ отрасли; целевой рынок; конкуренция.
118	Ключевые разделы бизнес-плана:
119	Бизнес-план и инвестиционный проект, их отличия
120	Функции бизнес-плана в современной практике
121	Понятие, цель и задачи составления бизнес-плана
122	Организация процесса бизнес-планирования во времени и его стадии
123	Управленческий бизнес-план: цели и задачи.
124	Общая схема разработки управленческого бизнес-плана.
125	Подготовительный этап разработки бизнес-плана :
126	Основные участники и свойства бизнеса
127	Факторы предпринимательского климата
128	Проведение исследований и анализа рынка
129	Конъюнктура рынка, соотношение спроса и предложения
130	Сегментирование рынка в целях бизнес-планирования
131	Методы прогнозирования в бизнес-планировании
132	Профиль конкурента и ранжирование фирм
133	Требования к составлению финансового плана
134	Анализ финансово-экономического состояния фирмы при бизнес-планировании
135	Инвестиционная привлекательность объекта планирования
136	Снижение вероятности банкротства в результате выполнения бизнес-плана
137	Прогнозирование кеш-фло от основной, инвестиционной и финансовой деятельности
138	Показатели экономической эффективности бизнес-плана
139	Чистая приведенная стоимость бизнес-плана
140	Внутренняя норма рентабельности и период окупаемости инвестиций
141	Требования к разработке маркетинг-плана
142	Планирование сбыта товаров, работ и услуг в бизнес-плане
143	Требования к формированию плана производства
144	Планирование производственной мощности предприятия
145	Составление организационного плана
146	Особенности организационной структуры предприятия
147	Планирование социального развития фирмы

### 3.5 Курсовая работа (вопросы для защиты курсовой работы)

Курсовая работа выполняется по теме «Особенности разработки бизнес-плана в сфере торговли с учетом инноваций».

№ задания	Формулировка задания
148	Создание и организация деятельности предприятия торговли
149	Конкурентоспособность предприятия торговли и методы ее оценки
150	Франчайзинг как форма сотрудничества крупного и малого бизнеса
151	Особенности управления предприятием торговли
152	Управление предприятием торговли на стадии кризиса
153	Предприятия торговли: зарубежный опыт, сравнительная характеристика
154	Бизнес-план для предприятия торговли
155	Планирование и создание малого предприятия торговли
156	Предприятия малого бизнеса и перспективы их развития
157	Стратегический менеджмент на предприятии торговли

#### **4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.**

Процедуры оценивания в ходе изучения дисциплины знаний, умений и навыков, характеризующих этапы формирования компетенций, регламентируются положениями:

- П ВГУИТ 2.4.03 Положение о курсовых, экзаменах и зачетах;
- П ВГУИТ 4.1.02 Положение о рейтинговой оценке текущей успеваемости.

Для оценки знаний, умений, навыков обучающихся по дисциплине применяется рейтинговая система. Итоговая оценка по дисциплине определяется на основании определения среднеарифметического значения баллов по каждому заданию.

**5. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания для каждого результата обучения по дисциплине**

Результаты обучения по этапам формирования компетенций	Предмет оценки (продукт или процесс)	Показатель оценивания	Критерии оценивания сформированности компетенций	Шкала оценивания	
				Академическая оценка или баллы	Уровень освоения компетенции
ПКв-2 Способен осуществлять сбор и обработку данных для определения ценообразующих факторов и выявления качественных характеристик влияющих на стоимость товаров, работ, услуг (ИД1ПКв-2 – Осуществляет сбор, мониторинг и обработку исходных данных для определения ценообразующих факторов)					
<b>ЗНАЕТ</b>	правовые основы инвестирования в России, основные программные продукты, используемые в инвестиционном проектировании, бизнес-планировании	Результаты тестирования	- даны правильные ответы менее чем на 59,99 % всех тестовых вопросов	Неудовлетворительно	Не освоена (недостаточный)
			- даны правильные ответы на 60-74,99% всех тестовых вопросов	Удовлетворительно;	Освоена (базовый)
			- даны правильные ответы на 75-84,99% всех тестовых вопросов	Хорошо;	Освоена (повышенный)
			- даны правильные ответы на 85-100% всех тестовых вопросов	Отлично	Освоена (повышенный)
		Собеседование Ответы на вопросы	обучающийся обладает частичными и разрозненными знаниями, только некоторые из которых может связывать между собой	Неудовлетворительно	Не освоена (недостаточный)
			обучающийся обладает минимальным набором знаний, необходимым для системного взгляда на изучаемый объект	Удовлетворительно;	Освоена (базовый)
			обучающийся обладает набором знаний, достаточным для системного взгляда на изучаемый объект	Хорошо;	Освоена (повышенный)
			обучающийся обладает системным взглядом на изучаемый объект	Отлично	Освоена (повышенный)
<b>УМЕЕТ</b>	применять методы сбора, обработки и анализа данных	Решение практических задач	обучающийся не владеет навыками выполнения заданий; не демонстрирует умений, предусмотренных планируемыми результатами обучения	Неудовлетворительно	Не освоена (недостаточный)
			обучающийся испытывает затруднения при выполнении заданий по алгоритму; демонстрирует минимальный набор умений предусмотренных планируемыми результатами обучения	Удовлетворительно;	Освоена (базовый)
			обучающийся выполняет задания с использованием алгоритма решения, при выполнении допускает незначительные ошибки и неточности, формулирует выводы; демонстрирует умения, предусмотренные планируемыми результатами обучения	Хорошо;	Освоена (повышенный)

			обучающийся выполняет задания, формируя алгоритм решения, при выполнении не допускает ошибок и неточностей, формулирует выводы; демонстрирует умения, предусмотренные планируемыми результатами обучения	Отлично	Освоена (повышенный)
<b>ВЛАДЕЕТ</b>	навыками определения емкости рынка и потенциального объема продаж	Результаты решения задач	обучающийся не владеет навыками выполнения заданий; не демонстрирует умения, предусмотренных планируемыми результатами обучения	Неудовлетворительно	Не освоена (недостаточный)
			обучающийся испытывает затруднения при выполнении заданий по алгоритму; демонстрирует минимальный набор умений предусмотренных планируемыми результатами обучения	Удовлетворительно;	Освоена (базовый)
			обучающийся выполняет задания с использованием алгоритма решения, при выполнении допускает незначительные ошибки и неточности, формулирует выводы; демонстрирует умения, предусмотренные планируемыми результатами обучения	Хорошо;	Освоена (повышенный)
			обучающийся выполняет задания, формируя алгоритм решения, при выполнении не допускает ошибок и неточностей, формулирует выводы; демонстрирует умения, предусмотренные планируемыми результатами обучения	Отлично	Освоена (повышенный)