

ГОУ ВПО «ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УЧЕТНО-ФИНАНСОВЫЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра коммерции и таможенного дела

УТВЕРЖДАЮ:

Проректор по научно-методической и учебной работе

Е.И. Скафа

«17» апреля 2019 г.

МП



Рабочая программа учебной дисциплины

«БИЗНЕС-ПРОЕКТИРОВАНИЕ В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Направление подготовки:

38.04.06 Торговое дело

Магистерская программа

Торговое дело

Программа подготовки

академическая магистратура

Квалификация

Магистр

Форма обучения

очная

УТВЕРЖДАЮ:

И. о. декана учетно-финансового факультета

Н.В. Алексеенко

« 10 » апреля 2019 г.

МП



Программа составлена с учетом Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 30 марта 2015 г. № 323 (с изменениями и дополнениями от 13 июля 2017 г. № 653.).

Программа учебной дисциплины «Бизнес –проектирование в коммерческой деятельности» составлена на основе ГОС ВПО по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело», утвержденного приказом Министерства образования и науки Донецкой Народной Республики от 24.11.2016 г. № 1208, зарегистрированного в Министерстве юстиции ДНР от 14.12.2016 г. № 1759, «Порядка организации учебного процесса в образовательных организациях высшего профессионального образования Донецкой Народной Республики», утвержденного приказом Министерства образования и науки Донецкой Народной Республики от 10.11.2017 г. № 1171, учебного плана по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело (магистерская программа: Торговое дело), утвержденного Ученым Советом Университета от 02.04.2019 г., протокол № 3.

Разработчик:

Кандидат экономических наук, доцент
кафедры коммерции и таможенного дела
Доктор экономических наук, профессор,
И. о. заведующий кафедрой
«Коммерция и таможенное дело»

В.В. Васильева

О.Н. Головинов

Программа учебной дисциплины утверждена на заседании кафедры коммерции и таможенного дела

Протокол № 3 от «09 » апреля 2019 г.

И. о. заведующий кафедрой

«Коммерция и таможенное дело»

О.Н. Головинов

Программа учебной дисциплины одобрена учебно-методической комиссией
учетно-финансового факультета

Протокол № 8 от « 9 » апреля 2019 г.

Председатель учебно-методической комиссии
учетно-финансового факультета

А.А. Блажевич

1. Область применения и место дисциплины в учебном процессе

Дисциплина «Бизнес-проектирование в коммерческой деятельности» относится к базовым дисциплинам Блока 1 «Дисциплины (модули)» по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело образовательно-квалификационного уровня магистр.

Программа учитывает определенную предварительную базу знаний, полученную магистрантом в курсах бакалавриата.

В свою очередь, знания, приобретенные при изучении дисциплины «Бизнес-проектирование в коммерческой деятельности», будут полезны магистранту при прохождении преддипломной практики и подготовке и защите магистерской диссертации.

2. Структура дисциплины

Характеристика учебной дисциплины	
Направление подготовки	38.04.06 Торговое дело
Магистерская программа	Торговое дело
Программа подготовки	академическая магистратура
Квалификация	магистр
Количество содержательных модулей	1
Дисциплина базовой / вариативной части образовательной программы	Дисциплина базовой части Блока 1 «Дисциплины (модули)»
Формы контроля	1 модульный контроль, 1 экзамен (письменный) в 3 семестре
Показатели	очная форма обучения
Количество зачетных единиц (кредитов)	5
Количество часов	180
Год подготовки	2
Семестр	3
Аудиторных часов, в том числе	72
- лекционных	
- практических, семинарских	36
- лабораторных	36
- самостоятельной работы	108
в т.ч. индивидуальное задание	
Недельное количество часов,	5
в т.ч. аудиторных	5

3. Описание дисциплины

Цели и задачи

Цель курса «Бизнес-проектирование в коммерческой деятельности» - формирование у студентов рыночного экономического мышления, обобщающего представления о теории и практике эффективного осуществления экономической деятельности, овладение специальными знаниями в области методологии планирования предпринимательской деятельности, разработке и коммерческой оценке бизнес-планов. Навыки бизнес-планирования являются необходимым компонентом знаний современного менеджера в области торговли.

Задачами курса являются:

- усвоение теории и методологии бизнес-планирования коммерческой деятельности;
- формирование практических навыков в области бизнес - планирования;
- выработка алгоритма действий по продвижению бизнес-планов на рынок капиталов;
- организация процесса реализации бизнес-плана.

Требования к результатам освоения содержания дисциплины

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование элементов следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО РФ по данному направлению подготовки:

а) общекультурных (ОК):

- способность к абстрактному мышлению, анализу, синтезу (**ОК-1**);
- готовность действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения (**ОК-2**).

б) общепрофессиональных (ОПК):

- способность самостоятельно осуществлять поиск и выбор инноваций, анализировать и оценивать экономическую эффективность профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) (**ОПК-3**);
- готовность выявлять и оценивать риски в профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) (**ОПК-4**);

в) профессиональных (ПК):

организационно-управленческая деятельность:

- способность выбирать инновационные системы закупок и продаж товаров (ПК-1);
- готовность разрабатывать и оценивать эффективность инновационных технологий профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной) (ПК-2);
- способностью анализировать технологический процесс как объект управления, организовывать работу персонала, находить и принимать управленческие решения в области профессиональной деятельности, систематизировать и обобщать информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия (ПК-3);
- готовность к анализу и оценке бизнес-среды организации (предприятия), эффективности ее хозяйственной деятельности, способность к разработке стратегии, контролю за ее реализацией и оценке эффективности путем аудита профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) (ПК-4);
- способностью к исследованию, анализу, прогнозированию и моделированию тенденций изменения конъюнктуры рынка, бизнес-технологий, результатов профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) (ПК-5).

научно-исследовательская деятельность:

- способностью к исследованию, прогнозированию, моделированию и оценке конъюнктуры рынка и бизнес-технологий с использованием научных методов (ПК-6).

В результате изучения учебной дисциплины студент должен

Знать:

- методологию исследования и анализа процесса бизнес-планирования для прогнозирования прибыльности отрасли и рискованности операционной деятельности;
- теоретические и методологические основы организации процесса реализации бизнес-плана;
- современные методические разработки по разработке и реализации бизнес-плана современного предприятия на основе маркетинговых инструментов и технологий;
- современные методические разработки структуры и последовательности разработки бизнес-плана;
- алгоритм действий по продвижению бизнес-плана на рынке капиталов;
- общую структуру и краткое содержание бизнес-плана

Уметь:

- анализировать внутреннюю и внешнюю деловую среду предприятия;
- анализировать, толковать и правильно применять основные законы и положения социальных, гуманитарных, экономических дисциплин применительно к планированию и прогнозированию коммерческой деятельности торговых предприятий;

обеспечить коммерческую безопасность деловой информации компании;
 выявлять и оценивать риски в профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной);
 находить и принимать управленческие решения в области профессиональной деятельности, систематизировать и обобщать информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия;
 анализировать и проводить оценку бизнес-среды организации (предприятия), эффективности ее хозяйственной деятельности;
 анализировать, прогнозировать и моделировать тенденции изменения конъюнктуры рынка;
 организовать процесс продвижения бизнес-плана на внешний рынок.

Владеть:

основными научными методами поиска, анализа, систематизации и обобщения коммерческой, маркетинговой и научной информации в части планирования, бюджетирования и оценки экономической эффективности торгового предприятия;
 основными научными маркетинговыми технологиями;
 разработкой и оценкой эффективности инновационных торговотехнологических, или маркетинговых, или логистических, или рекламных технологий;
 кризисными ситуациями в процессе реализации бизнес-плана;
 современными информационными технологиями в бизнес-планировании;
 бизнес-технологиями результатов профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной).

4. Содержание дисциплины и формы организации учебного процесса

Дисциплина «Бизнес-проектирование в коммерческой деятельности» предусматривает следующие формы организации учебного процесса: практические занятия, самостоятельную работу студентов.

При проведении лекций и практических занятий используются мультимедийные презентации, раздаточные материалы.

В учебном процессе широко применяются активные и интерактивные формы проведения занятий (разбор конкретных ситуаций, дискуссия), внеаудиторная самостоятельная работа, балльно-рейтинговая система оценки успеваемости, личностно-ориентированное обучение, проблемное обучение, компетентностный подход.

В учебном процессе используются интернет-ресурсы по данному курсу; рассматриваются задачи, максимально приближенные к конкретным практическим ситуациям, тесты, самостоятельная работа, контрольные работы.

Самостоятельная работа студентов предусматривает подготовку к практическим занятиям, подготовку конспектов по отдельным вопросам изучаемых тем, изучение учебно-методической литературы, аннотаций статей, подготовку презентаций и докладов.

Порядковый номер и название темы	Краткое содержание темы
Тема 1. Основные принципы и направления стратегического планирования и проектирования коммерческой деятельности	Сущность планирования и плана. Анализ внутренней и внешней деловой среды. Сущность стратегического планирования.
Тема 2. Этапы бизнес- планирования	Сущность бизнес-планирования, его цели и задачи. Характеристика процесса бизнес-планирования. Методы и основные этапы разработки бизнес-плана

Тема 3. Разработка бизнес-плана коммерческого предприятия	Общая структура и краткое содержание бизнес-плана. Описание бизнеса Анализ рынка План маркетинга. План производства. Организационный план. Финансовый план. Анализ и оценка рисков. Показатели и процедуры расчета, используемые в бизнес-планировании. Методы анализа и оценки проектов. Современные информационные технологии в бизнес-планировании
Тема 4. Продвижение бизнес-плана на рынок	Аудит бизнес-плана внешними инвесторами. Принятие решения об инвестировании. Продвижение бизнес-плана на рынок капиталов Организация процесса реализации бизнес-плана. Роль конфликтов в реализации бизнес-планов. Консалтинговая поддержка бизнеса. Консалтинг-менеджмент. Обеспечение коммерческой безопасности деловой информации компании. Управление кризисными ситуациями в процессе реализации бизнес-плана. Реинжиниринг бизнеса

Тематический план

Названия содержательных модулей и тем	Количество часов						
	Очная форма						
	всего	в т. ч.					
		лекции	практические	лабораторные	самостоя- тельная работа	индивидуальная работа	
Содержательный модуль 1							
Тема 1. Основные принципы и направления стратегического планирования и проектирования коммерческой деятельности	44		9	9	26		
Тема 2. Этапы бизнес- планирования	44		9	9	26		
Тема 3. Разработка бизнес-плана коммерческого предприятия	48		9	9	30		
Тема 4. Продвижение бизнес-плана на рынок	44		9	9	26		
Итого по содержательному модулю 1	180		36	36	108		

5. Темы практических занятий

№	Название темы	Количество часов
1.	Тема 1. Основные принципы и направления стратегического планирования и проектирования коммерческой деятельности	9
2.	Тема 2. Этапы бизнес- планирования	9
3.	Тема 3. Разработка бизнес-плана коммерческого предприятия	9
4.	Тема 4. Продвижение бизнес-плана на рынок	9
	ИТОГО	36

6. Темы лабораторных занятий

№	Название темы	Количество часов
1.	Тема 1. Основные принципы и направления стратегического планирования и проектирования коммерческой деятельности	9
2.	Тема 2. Этапы бизнес- планирования	9
3.	Тема 3. Разработка бизнес-плана коммерческого предприятия	9
4.	Тема 4. Продвижение бизнес-плана на рынок	9
	ИТОГО	36

7. Самостоятельная работа

Самостоятельная работа по дисциплине «Бизнес-проектирование в коммерческой деятельности» для студентов включает:

- изучение отечественных нормативно-правовых документов в сфере международной торговой и проектной деятельности предприятий ;
- осмысление теоретических основ материала;
- изучение отдельных тем или вопросов, которые предусмотрены для самостоятельной работы;
- подготовку конспектов по отдельным темам или вопросам, которые предусмотрены для самостоятельной работы;
- подготовку к практическим занятиям;
- решение и письменное оформление индивидуальных заданий;
- подготовку к выступлению с докладом;
- систематизацию изученного материала перед тестированием и модульным контролем.

8. Индивидуальные задания

Индивидуальные задания по дисциплине «Бизнес-проектирование в коммерческой деятельности» заключаются в решении тестовых заданий по содержательному модулю 1, написании рефератов, решении ситуационных заданий.

Тестирование

1. При разработке бизнес-идей необходимо исследовать следующие области анализа изменений:

- А. демографические изменения
 - Б. изменения в восприятиях, настроениях и ценностных установках
 - В. неконгруэнтность
 - Г. внезапные изменения в структуре отрасли или рынка
 - Д. изменения структуры себестоимости продукции
 - Е. изменения структуры персонала организации
2. Метод мозговой атаки как метод выработки идей предполагает:

А. проведение дискуссии с элементами игры с целью пробуждения творческой инициативы участников

Б. выявление участниками дискуссии недостатков предлагаемых идей

В. осуждение списка возможных слабых мест продукции, относящейся к определенной товарной группе

Г. построение версий и догадок на основании логических рассуждений, интуиции и прошлого опыта

3. Эвристический метод как метод выработки идей предполагает:

А. построение версий и догадок на основании логических рассуждений, интуиции и прошлого опыта

Б. использование составленного в произвольной форме списка вопросов или предложений, имеющих отношение к анализируемой проблеме

В. проведение совещания ведущим с целью втянуть собравшихся в открытую дискуссию

Г. обсуждение списка возможных слабых мест продукции, относящейся к определенной товарной группе

4. Перспективная бизнес-идея обладает следующими характеристиками:

А. является четко

сфокусированной

Б. является инновационной

В. предполагает получение прибыли в долгосрочной перспективе

Г. не требует дополнительных инвестиционных ресурсов

Д. предполагает выход предприятия на зарубежный рынок

5. Представление бизнес-идеи инвестору предполагает выполнение следующих задач:

А. ясность и краткость изложения

Б. осмысленность содержания бизнес-идеи

В. подробное изложение всех составляющих бизнес-идеи

Г. установление степени ответственности всех лиц, заинтересованных в реализации бизнес-идеи

6. К задачам, которые позволяет решать бизнес-модель, относятся:

А. выявить ключевые компетенции и определить их развитие

Б. показать экономическую привлекательность бизнеса

В. представить логичную и внутренне непротиворечивую концепцию бизнеса

Г. определить уровень платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия

Д. рассчитать потребность в материальных ресурсах

7. Устойчивые стратегические позиции формируются на основе следующих преимуществ:

А. высокое качество продукции

Б. новые методы управления

В. тесные связи с клиентами

Г. многоступенчатая структура управления

Д. высокий уровень доходов населения

8. С точки зрения конечной цели вложения средств предпринимателя в бизнес различают следующие бизнес-модели:

А. модель, обеспечивающая выживание бизнеса

- Б. модель, обеспечивающая существенный рост и развитие
 - В. модель спекулятивной деятельности
 - Г. финансовая модель
 - Д. производственная модель
9. Собственнический уровень в бизнес-модели ...
- А. предполагает использование уникальных подходов к одному или нескольким базовым компонентам
 - Б. служит для отражения сущности бизнес-модели, которая характерна для предприятий отрасли
 - В. включает определение правил ведения бизнеса
 - Г. в качестве ключевого элемента предусматривает решение вопросов распределения собственности компании
10. Уровень правил в комплексной схеме для разработки бизнес-модели ...
- А. включает набор операционных правил ведения бизнеса
 - Б. направлен на решение правовых вопросов ведения бизнеса
 - В. предусматривает введение законодательных норм ведения бизнеса
 - Г. исключает возможность самостоятельной разработки отдельных компонентов бизнес-модели
11. График Гранта позволяет ...
- А. позволяет сравнивать запланированный результат с реальным выполнением работ
 - Б. выяснить причины задержек при выполнении работ
 - В. установить фактические объемы выполненных работ
 - Г. определить затраты на выполнение отдельных видов работ
12. Метод имитационного моделирования ...
- А. позволяет проводить экспериментальный анализ проекта
 - Б. оценить потребность в трудовых ресурсах
 - В. рассчитать трудоемкость работ
 - Г. распределить ресурсы предприятия по различным направлениям деятельности
13. ЮНИДО - это методика ...
- А. обоснования и оценки эффективности проекта
 - Б. планирования работ и необходимых ресурсов в соответствии с разработанной программой
 - В. анализа результатов производственно-финансовой деятельности
 - Г. программного обеспечения и управления производственными процессами
14. Метод STEEP-анализа используется для ...
- А. анализа общей окружающей среды, оказывающей влияние на конкурентоспособность организации
 - Б. выявления внутренних возможностей компании и внешних условий
 - В. оценки степени влияния внешней среды на предприятие
 - Г. определения общей конкурентной структуры отрасли
15. Метод SWOT-анализа используется для ...
- А. выявления внутренних возможностей компании и внешних условий
 - Б. анализа общей окружающей среды, оказывающей влияние на конкурентоспособность организации
 - В. оценки степени влияния внешней среды на предприятие
 - Г. определения общей конкурентной структуры отрасли
 - Д. диагностики внутренней среды предприятия

16. Метод PEST-анализа используется для ...
- А. оценки степени влияния внешней среды на предприятие
 - Б. анализа общей окружающей среды, оказывающей влияние на конкурентоспособность организации
 - В. выявления внутренних возможностей компании и внешних условий
 - Г. определения общей конкурентной структуры отрасли
 - Д. оценки платежеспособности и ликвидности предприятия
17. Модель М. Портера рассматривает ...
- А. пять основных факторов конкуренции в отрасли
 - Б. внутренние возможности компании и внешние условия
 - В. последовательность выполнения операций по реализации бизнес-проекта
 - Г. баланс между наличием материальных ресурсов и потребностью в них
18. Определение ключевых факторов успеха бизнеса позволяет ...
- А. сопоставить имеющиеся навыки и квалификацию работников предприятия с теми, которые необходимы для успеха в бизнесе данной отрасли
 - Б. осуществлять мониторинг финансового состояния предприятия с целью разработки бизнес-плана
 - В. оценить размер платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия
 - Г. определить наиболее привлекательные сегменты окружающей среды
19. Систему целей можно считать сформированной, когда она ...
- А. содержит конкретные указания, которые понятны каждому сотруднику
 - Б. объединяет усилия всех работников
 - В. включает видение и миссию компании
 - Г. утверждена собранием коллектива
 - Д. подписана руководителем предприятия
20. Видение компании можно определить, как ...
- А. образ, к которому компания стремится, но не может достичь
 - Б. четко выраженную причину ее существования
 - В. внутрифирменную ориентацию предприятия на достижение конкретных количественных показателей

Тематика рефератов

1. Современные проблемы разработки и внедрения инвестиционного проекта производственного (коммерческого) предприятия.
2. Бизнес-планирование на стадиях жизненного цикла организации.
3. Механизм разработки бизнес-плана организации производственной (коммерческой) деятельности вновь созданного (диверсифицированного) предприятия.
4. Техничко-экономическое обоснование привлечения заемного капитала для развития основной деятельности (вспомогательных производств) предприятия.
5. Финансовое планирование деятельности производственного (коммерческого) предприятия.
6. Обоснование структуры капиталовложений инвестиционного проекта
7. Экономическое планирование деятельности производственного (коммерческого) предприятия.
8. Разработка операционного плана инвестиционного проекта.
9. Обоснование плана маркетинга инвестиционного проекта.

10. Планирование реконструкции (технического перевооружения) предприятия.
11. Управление инвестиционным проектом.
12. Управление рисками инвестиционного проекта.
13. Планирование инвестиционной политики производственного (коммерческого) предприятия.

9. Контрольные вопросы к промежуточной аттестации

1. Сущность и необходимость проектирования бизнеса
2. Цель, задачи и особенности составления бизнес-плана
3. коммерческая деятельность как объект стратегического планирования на предприятиях
4. Способы внешнего финансирования инвестиций, связанных с организацией коммерческой деятельности
5. Стратегический анализ развития компании, его сущность и назначение. Методы стратегического анализа
6. Сущность бизнес-плана, его цели и задачи. Классификация бизнес-проектов.
7. Характеристика процесса бизнес-планирования. Основные участники бизнес-проекта и их функции
8. Методы планирования и прогнозирования
9. Информационное обеспечение планирования
10. Плановые показатели, нормы и нормативы
11. Понятие бизнес-идеи. Источники и методы выработки бизнес-идеи
12. Бизнес-модель как концептуальная основа бизнес-плана.
13. Основные этапы разработки бизнес-плана. Основные требования к структуре и содержанию бизнес-плана
14. Основные методы оценки информации о внутренней и внешней деловой среде компании
15. Анализ конкурентной позиции предприятия. Конкурентные стратегии
16. Титульный лист, аннотация бизнес-плана. Резюме бизнес-плана, его структура
17. Характеристика инициатора проекта в бизнес-плане
18. Оценка современного состояния и перспектив развития отрасли в стране производства продукции и на мировом рынке в бизнес-плане
19. Формирование стратегии выхода продукции на внешний рынок, роста производства и объемов продаж
20. Описание организации производства и продукции, предлагаемой к реализации, в бизнес- плане предприятия
21. Оценка основных конкурентов фирмы в бизнес-плане. Использование матрицы «Бостон консалтинг групп»
22. Определение маркетинговой среды фирмы и плана маркетинга в бизнес-плане.
23. План производства продукции в бизнес-плане. Правительственные, местные и зарубежные нормативные акты, регулирующие процесс производства
24. Организационный план и менеджмент в бизнес-плане предприятия
25. Финансовый план предприятия, основные финансовые документы бизнес-плана.
26. Составление плана прибылей и убытков в бизнес-плане
27. Составление плана денежных потоков в бизнес-плане
28. Составление прогнозного баланса в бизнес-плане
29. Инвестиционный план и финансирование проекта
30. Инвестиционный проект и цикл его реализации
31. Техничко-экономическое обоснование инвестиционных проектов
32. Проектный анализ, его содержание и назначение
33. Основные принципы и схема оценки эффективности инвестиционных проектов
34. Оценка рисков в бизнес-плане

35. Экономические показатели бизнес-среды и внутренней среды проекта
36. Методы анализа и оценки бизнес-проектов
37. Аудит бизнес-плана внешними инвесторами. Этапы процедуры анализа бизнес-плана
38. Презентация бизнес-плана, продвижение бизнес-плана в процессе переговоров и заключение договоров
39. Организация процесса переговоров при реализации бизнес-плана. Основополагающие мотивы переговоров
40. Реклама бизнес-плана, ее цели и задачи. Планирование рекламной компании и рекламного бюджета
41. Содержание работы по реализации бизнес-плана. Схема реализации бизнес-проекта
42. Стадии реализации бизнес-плана
43. Управление процессом реализации бизнес-плана. Контроль выполнения бизнес-плана и его корректировка
44. Общая теория конфликтов в реализации бизнес-плана. Источники и сфера конфликтов
45. Системный подход к регулированию конфликтов. Основные методы регулирования конфликтов
46. Кадровое управление бизнесом. Оценка работы руководящих работников
47. Консалтинговая поддержка бизнеса. Субъекты, виды и объекты консультирования
48. Особенности консалтинговых услуг российских и зарубежных фирм
49. Структура консалтингового сопровождения процесса инвестирования. Договор консалтинговых услуг
50. Обеспечение коммерческой безопасности деловой информации компании
51. Определение кризиса в деятельности компании. Виды кризисов
52. Стадии кризиса деятельности компании. Позитивное влияние кризиса на развитие компании
53. Разрешение кризисных ситуаций. Общий порядок действий при управлении кризисом.
54. Сущность и методики инжиниринга бизнеса
55. Понятие и этапы реинжиниринга бизнеса
56. Создание команды реинжиниринга бизнес-процессов, участники бизнес-процессов по реинжинирингу и их роли
57. Особенности организации бизнес-планирования во внешнеэкономической деятельности предприятия
58. Типичные ошибки в бизнес-планировании, методы их избежания
59. Морально-этические нормы бизнес-планирования
60. Правовые нормы регулирования бизнеса, практическое применение правовых норм при реализации бизнес-плана

10. Образец тестового задания

1. *Представление бизнес-идеи инвестору предполагает выполнение следующих задач:*
 - А. ясность и краткость изложения
 - Б. осмысленность содержания бизнес-идеи
 - В. подробное изложение всех составляющих бизнес-идеи
 - Г. установление степени ответственности всех лиц, заинтересованных в реализации бизнес-идеи
2. *К задачам, которые позволяет решать бизнес-модель, относятся:*
 - А. выявить ключевые компетенции и определить их развитие
 - Б. показать экономическую привлекательность бизнеса
 - С. представить логичную и внутренне непротиворечивую концепцию бизнеса
 - Г. определить уровень платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия

Д. рассчитать потребность в материальных ресурсах

3. *Устойчивые стратегические позиции формируются на основе следующих преимуществ:*

- А. высокое качество продукции
- Б. новые методы управления
- В. тесные связи с клиентами
- Г. многоступенчатая структура управления
- Д. высокий уровень доходов населения

11. Образец экзаменационного билета

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Образовательная программа: магистратура

Направление подготовки 38.04.06 Торговое дело

Магистерская программа: Торговое дело

Учебная дисциплина: «Бизнес-проектирование в коммерческой деятельности»

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

1. Дайте ответы на вопросы:

- 1. Сущность бизнес-плана, его цели и задачи. Классификация бизнес-проектов.
- 2. Характеристика процесса бизнес-планирования. Основные участники бизнес-проекта и их функции

2. Дайте ответы на тесты:

1. *Товарная политика, входящая в комплекс маркетинга, включает следующие элементы:*

- А. оценку полезности продуктов
- Б. оценку качества продуктов
- В. качество сервиса и гарантийного обслуживания
- С. Г. стоимость товаров, реализуемых на рынке
- Д. вопросы товародвижения

2. *Основой для установления целей маркетинга при разработке раздела «Стратегия маркетинга» служат следующие факторы:*

- А. текущее положение дел на рынке
- Б. характер конкурентной борьбы
- В. рыночный спрос
- Г. вид продукции
- Д. направление деятельности фирмы

3. *Аутсорсинг предполагает ...*

- А. внешнее управление организацией
- Б. передачу непрофильной деятельности профессиональным партнерам
- В. объединение партнеров для решения сложных комплексных задач

4. *Линейно-функциональная организационная структура управления предполагает ...*

А. два направления руководства - структурными подразделениями и отдельными проектами

- Б. наличие у подразделений линейных и функциональных полномочий
- В. подчинение всех подразделений непосредственно руководителю предприятия

5. *Производственная программа включает следующую информацию:*

- А. сведения о товарно-материальных запасах
- Б. сведения об инициаторе проекта
- В. сведения о необходимой рабочей силе
- Г. сведения о состоянии отрасли
- Д. сведения о состоянии товарного рынка

3. Задача.

Фирма решила приобрести грузовой автомобиль и сдать его в аренду. Банк предоставляет кредит под 75 % годовых. Стоимость автомобиля 40 млн. руб. Планируемые ежегодные платежи от арендатора составят 15 млн. руб. Срок аренды 6 лет. Необходимо рассчитать чистую приведенную стоимость.

Утверждено на заседании кафедры «Коммерция и таможенное дело»,
протокол № ____ от _____.201__ г.

И.о. зав. кафедрой _____ д.э.н., проф. _____ О.Н. Головинов

Экзаменатор _____ к.э.н., доц. _____ В.В.Васильева

12. Критерии оценивания

Согласно модульному принципу организации учебного процесса содержание курса «Бизнес-проектирование коммерческой деятельности» состоит из модуля и экзамена.

Творческий рейтинг оценивается за разработку письменного реферата по темам с презентацией максимально 20 баллов, без презентации – 10 баллов.

Распределение баллов, формирующих рейтинговую оценку работы студента, осуществляется следующим образом:

Текущий контроль			Итоговый контроль	Общее количество баллов
Организационно-учебная работа студента в аудитории	Творческий рейтинг	Модульный контроль	Экзамен	
30	20	10	40	100

Выполнение заданий экзаменационного билета по дисциплине «Бизнес-проектирование в коммерческой деятельности» оценивается по четырехбалльной системе: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно». В основу критерия оценки положена полнота и правильность выполнения задания. Кроме того, учитывается способность студента анализировать, систематизировать и синтезировать полученные знания.

Студент должен излагать в письменной форме изученный материал логично, последовательно. За отсутствие или недостаточность аргументированных выводов по заданиям 1 и 2, а также ошибки при решении тестовых заданий снимается: от 2 до 4 баллов.

Итоговый балл формируется суммированием полученных студентом в процессе изучения дисциплины баллов по нижеприведенной шкале оценивания для 2019/2020 года обучения:

Сумма баллов по 100 балльной шкале	По шкале ECTS	По государственной шкале	Определение
90–100	A	«Отлично» (5)	отличное выполнение с незначительным количеством неточностей
80–89	B	«Хорошо» (4)	в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок до 10%
75–79	C		в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок до 15%
70–74	D	«Удовлетворительно» (3)	выполненная работа со значительным количеством недостатков
60–69	E		выполненная работа удовлетворяет минимальным критериям

35-59	FX	«Неудовлетворительно» с возможностью повторной аттестации (2)	выполненная работа не удовлетворяет минимальным критериям
-------	----	--	--

13. Материально-техническое обеспечение учебного процесса

Освоение дисциплины «Бизнес-проектирование коммерческой деятельности» предполагает использование следующего материально-технического обеспечения:

1. Учебная аудитория для проведения практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (аудитория № 202, г. Донецк, ул. Челюскинцев, д. 198а).

Аудитория укомплектована учебной мебелью на 60 посадочных мест, комплектом рабочего места преподавателя, магнитно-маркерной доской, 1 мультимедийным комплектом (проектор + ноутбук.) с выходом в Интернет.

2. Предметный кабинет для проведения практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (аудитория № 304, г. Донецк, ул. Челюскинцев, д. 198а). Предметный кабинет оснащен следующим оборудованием: 1 персональным компьютером; 1 мультимедийным комплектом (ноутбук + проектор) с выходом в сеть Интернет и 1 магнитно-маркерной доской, имеет 30 посадочных мест.

3. Для проведения лабораторных занятий используется лаборатория компьютерного класса ПЭВМ на 32 посадочных места: ауд. 416 (8-й учебный корпус, ул. Челюскинцев, 198а, площадью 90 м²). Перечень оборудования: 15 персональных компьютеров 1 магнитно-маркерная доска.

Самостоятельная работа студента проходит в библиотеке университета, библиотека укомплектована учебной мебелью на 401 посадочное место, (3 035,5 м.кв),. расположена по адресу г. Донецк, проспект Гурова д.6, в читальном зале № 4 периодической литературы ауд. 19, читальный зал укомплектован учебной мебелью на 31 посадочное место (189,5 кв. м), расположен по адресу г. Донецк, ул. Университетская, 24), в зале электронной информации ауд. 104а (122,9 кв.м.), зал укомплектован учебной мебелью на 40 посадочных мест, расположен по адресу г. Донецк, проспект Гурова д.6), абонементными научной и учебной литературы (176,5 кв. м. и 543,7 кв.м. соответственно на 4 и 6 посадочных места расположенных по адресу г. Донецк, проспект Гурова д.6, ауд.104, ауд. 107), в методическом кабинете учетно-финансового факультета (ауд. 105 укомплектованной учебной мебелью на 35 посадочных мест, оснащенного 4 компьютерами).

В кабинетах кафедры коммерции и таможенного дела (№№508,511,535 по адресу г. Донецк, ул. Челюскинцев 198а) предоставляются индивидуальные и групповые консультации студентам для проведения самостоятельной работы. Кабинет кафедры № 508 укомплектован учебной мебелью на 5 посадочных мест, оснащен компьютером, принтером. Кабинет кафедры № 511 укомплектован учебной мебелью на 5 посадочных мест, оснащен компьютером. Кабинет кафедры № 535 укомплектован учебной мебелью на 4 посадочных места, оснащен 1 компьютером, принтером. Кабинеты кафедры расположены по адресу г. Донецк, ул. Челюскинцев 198а.

14. Рекомендованная литература

№ п/п	Наименование	Кол-во экземпляров в библиотеке ДонНУ	Наличие электронной версии в ЭБС
<i>Основная литература</i>			
1.	Васильева В.В. Бизнес-проектирование в	-	+

	коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие для студентов направления подготовки 38.04.06 Торговое дело (магистерская программа: Торговое дело) / В.В. Васильева– Донецк: ДонНУ, 2019. – Электронные данные (1 файл).		
2.	Стрекалова Н.Д. Бизнес-планирование. Учебное пособие для бакалавров и специалистов / СПб Питер, Москва, 2015 - 352 с	-	+
3.	Бизнес-планирование: Учебное пособие / Под ред. проф. Т.Г. Попадюк, В.Я. Горфинкеля. - М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2015.	-	+
Дополнительная литература			
1.	Дубровин, И. А. Бизнес-планирование на предприятии [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / И. А. Дубровин. - 2-е изд. - М.: Дашков и К, 2013. - 432 с. http://znanium.com/bookread2.php?book=411352	-	+
2.	Черняк, В. З. Бизнес-планирование [Электронный ресурс]: учеб, пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Менеджмент» / В. З. Черняк и др.; под ред. В. З. Черняка, Г. Г. Чараева. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.- 591 с. http://znanium.com/bookread2.php?book=390426	3	-
3.	Бизнес-планирование: Учебное пособие / Под ред. проф. Т.Г. Попадюк, В.Я. Горфинкеля. - М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2013. - 296 с.:	5	-
4.	Станиславчик Е.Н., Бизнес-план. Управление инвестиционными проектами [Текст] - 2- е изд. - М.: «Ось-89», 2009. - 128 с		+

15. Информационные ресурсы

1. Полные справочники по законодательству Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Консультант плюс – <http://www.consultant.ru>.
2. Официальный сайт Всемирной таможенной организации. - www.wto.org
3. Официальный сайт ДНР. – Режим доступа: <http://dnr-online.ru>.
4. Официальный сайт МИД ДНР. – Режим доступа: <http://mid-dnr.com>.
5. ДНР-Колсалтинг. – Режим доступа: <http://dnr-consulting.at.ua>.
6. Министерство доходов и сборов ДНР. – Режим доступа: <http://mdsdnr.info>.
7. Министерство промышленности и торговли ДНР. – Режим доступа: <http://mpt-dnr.ru>.
8. Министерство экономического развития ДНР. – Режим доступа: <http://mer.govdnr.ru>.
9. Главное управление статистики ДНР. – Режим доступа: <http://glavstat.govdnr.ru>.
10. Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – М.: Изд-во Московского гос. ун-та [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://library.donnu.ru/catalog/>.

11. Вестник Донецкого национального университета [Текст]: научный журнал. Серия В. Экономика и право [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://donnu.ru/science/journals_
12. Методический кабинет факультета.
13. Научная библиотека ДонНУ. – Режим доступа: <http://library.donnu.ru>.

14. Программное обеспечение

1. Windows 7 PRO (корпоративная лицензия ДОННУ № 46484614);
2. Microsoft Office (корпоративная лицензия ДОННУ лицензия № 46472919);
3. Microsoft Visual Studio (лицензия программы DreamSpark для высших учебных заведений);
4. Лицензии GPL, Apache, BSD для свободного программного обеспечения: FreeLab, Scilab, R Studio, Python, Eclipse, Free Pascal, Tries Mode, Prolog, Антивирус Касперского, Linux Fedora, Libre Office, Adobe Acrobat Reader, xPDF, Blender, КОМПАС-3D LT, Paint.NET, Gimp.

Рабочая программа рассмотрена и переутверждена на заседании кафедры коммерции и таможенного дела с изменениями (без изменений) на 201__ год.

Протокол № ____ от _____.____.20__ г.

Зав.кафедрой

О.Н.Головинов

Рабочая программа рассмотрена и переутверждена на заседании кафедры коммерции и таможенного дела с изменениями (без изменений) на 201__ год.

Протокол № ____ от _____.____.20__ г.

Зав.кафедрой

О.Н.Головинов

Рабочая программа рассмотрена и переутверждена на заседании кафедры коммерции и таможенного дела с изменениями (без изменений) на 201__ год.

Протокол № ____ от _____.____.20__ г.

Зав.кафедрой

О.Н.Головинов

Рабочая программа рассмотрена и переутверждена на заседании кафедры коммерции и таможенного дела с изменениями (без изменений) на 201__ год.

Протокол № ____ от _____.____.20__ г.

Зав.кафедрой

О.Н.Головинов