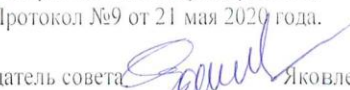


Приложение 3
к основной профессиональной образовательной программе
по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело
направленность (профиль) программы *Стратегии и инновации в коммерции*

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Пермский институт (филиал)
Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Одобрено
на заседании Учебно-методического совета
Пермского института (филиала)
Протокол №9 от 21 мая 2020 года.
Председатель совета  Яковлев В.Н.

Факультет Менеджмента

Кафедра Товароведения и экспертизы товаров

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
для набора 2020 года

Б1.Б.03 Бизнес-проектирование коммерческой деятельности

Направление подготовки 38.04.06

Торговое дело

Направленность (профиль) программы
Стратегии и инновации в коммерции

Уровень высшего образования Магистратура

Программа подготовки Академическая магистратура

*Приложение 3
к основной профессиональной образовательной программе
по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело
направленность (профиль) программы Стратегии и инновации в
коммерции*

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Пермский институт (филиал)
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение выс-
шего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»**

Одобрено
на заседании Учебно-методического совета
Пермского института (филиала)
протокол №9 от «20» июня 2018г.

Председатель совета  В.И. Яковлев

Факультет Коммерции

Кафедра Торгового дела и информационных технологий

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.Б.03 Бизнес-проектирование коммерческой деятельности

Направление подготовки 38.04.06. Торговое дело

Магистерская программа: Стратегии и инновации в коммерции

Уровень высшего образования: *Магистратура*

Программа подготовки: *Академическая магистратура*

Пермь – 2018 г.

Рецензенты:

1. Лунева М.Н., канд. экон. наук, зав. кафедрой экономического анализа и статистики Пермского института (филиала) РЭУ им. Г.В. Плеханова.
2. Пономарев А.А., коммерческий директор ООО «Терра-Механика».


Аннотация рабочей программы дисциплины

Целью учебной дисциплины «Бизнес-проектирование коммерческой деятельности» является освоение теоретических знаний в области методологии бизнес-проектирования коммерческой деятельности, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

Учебные задачи дисциплины:

- освоение процессов бизнес-проектирования коммерческой деятельности;
- изучение способов разработки бизнес-проекта;
- овладение опытом поиска и формирования инновационной бизнес-идеи;
- овладение методами управления бизнес-процессами предприятий;
- изучение методик оценки эффективности бизнес-проектов;
- приобретение умений и навыков оценки рисков, поиска инвесторов, реализации процессов инжиниринга и реинжиниринга.

Рабочая программа составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта по направлению 38.04.06 – «Торговое дело».

Составители:  Мишущин В.В., к.п.н., доцент кафедры Торгового дела и информационных технологий

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры торгового дела и информационных технологий

Протокол № 10 от 31.05.2018 г.  / зав. кафедрой Писарева Е.В.

Согласовано

Председатель УМС Пермского института (филиала)

РЭУ им. Г.В. Плеханова

 В.Н. Яковлев

Согласовано



Рагозина Т.Л., директор магазина «Ассорти»

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу, утверждены на заседании кафедры Товароведения и экспертизы товаров, протокол № 13 от «03» июня 2019 г.

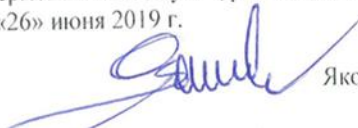
Заведующий кафедрой



Мазунина Т.А.

Одобрено УМС Пермского института (филиала) РЭУ им. Г.В.Плеханова, протокол № 9 от «26» июня 2019 г.

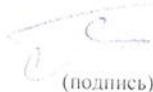
Председатель



Яковлев В.Н.

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу утверждены на заседании кафедры Товароведения и экспертизы товаров, протокол № 11 от 15 мая 2020 г.

Заведующий кафедрой

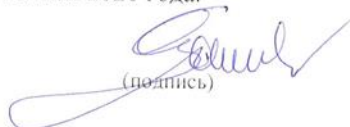

(подпись)

Мазунина Т.А.

(Ф.И.О.)

Одобрено Учебно-методическим Советом филиала, протокол № 9 от 21 мая 2020 года.

Председатель


(подпись)

Яковлев В.Н.

(Ф.И.О.)

Содержание

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....	6
Цель дисциплины	
Учебные задачи дисциплины	
Место дисциплины в структуре ОПОП ВО (основной профессиональной образовательной программы высшего образования)	
Требования к результатам освоения содержания дисциплины	
Формы контроля	
II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	
III. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	15
IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	15
Рекомендуемая литература	
Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля)	
Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)	
Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине	
Материально-техническое обеспечение дисциплины (разделов)	
V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	16
<i>(СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ, СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ) С УКАЗАНИЕМ ЧАСОВ И ВИДОВ ЗАНЯТИЙ)</i>	
VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ	17
6.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы (см. таблицу раздела II)	
6.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (см. таблицу раздела II и раздел VIII)	
6.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы	
VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).....	33
VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ	34
Приложение 1.....	37
Приложение 2.....	38

І. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Цель дисциплины:

Целью учебной дисциплины «Бизнес-проектирование коммерческой деятельности» является освоение теоретических знаний в области методологии бизнес-проектирования коммерческой деятельности, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

Учебные задачи дисциплины:

- освоение процессов бизнес-проектирования коммерческой деятельности;
- изучение способов разработки бизнес-проекта;
- овладение опытом поиска и формирования инновационной бизнес-идеи;
- овладение методами управления бизнес-процессами предприятий;
- изучение методик оценки эффективности бизнес-проектов;
- приобретение умений и навыков оценки рисков, поиска инвесторов, реализации процессов инжиниринга и реинжиниринга.

Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Учебная дисциплина «Бизнес-проектирование коммерческой деятельности» входит в перечень курсов базовой части учебного плана.

Объем дисциплины и виды учебной работы

Показатели объема дисциплины	Всего часов по формам обучения	
	очная	очно-заочная
Объем дисциплины в зачетных единицах	5 ЗЕТ	
Объем дисциплины в часах	180	
Контактная работа обучающихся с преподавателем (Контакт. часы), всего:	43,35	39,35
1. Аудиторная работа (Ауд.), всего:		
в том числе:		
• лекции	10	10
• лабораторные занятия		
• практические занятия	30	26
2. Электронное обучение (Элек.)		
2. Индивидуальные консультации (ИК) (заполняется при наличии по дисциплине курсовых работ)	1	1
3. Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт) (заполняется при наличии по дисциплине курсовых работ)	1	1
5. Консультация перед экзаменом (КЭ)	1	1
6. Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии / сессии заочников (Каттэк)	0,35	0,35
Самостоятельная работа, всего:	84	88
в том числе:		
• самостоятельная работа в семестре (СР)	31,35	35,35
• самостоятельная работа по выполнению курсовой работы (СРКР)	18	18
• самостоятельная работа в период экз. сессии (Контроль)	34,65	34,65

Дисциплина основывается на знании следующих дисциплин: «Методология и методы исследования в сфере услуг», «Хозяйственная деятельность торговых сетей», «Государственное регулирование торговой деятельности».

Для успешного освоения дисциплины магистрант должен:

1. Знать:

- основные виды бизнеса и коммерческих процессов, происходящих в них;
- принципы развития и основные закономерности функционирования организации;
- основные бизнес-процессы в организации;
- основы бизнес-планирования коммерческой деятельности;
- основные показатели эффективности коммерческой деятельности.

2. Уметь:

- анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации, выявлять ее ключевые моменты и оценивать их влияние на организацию;
- планировать текущую деятельность предприятия и осуществлять контроль;
- оценивать эффективность коммерческой деятельности;
- определять риски и способы их предотвращения.

3. Владеть:

- методами бизнес-планирования, разработки стратегии, оценки конкурентоспособности и коммерческих рисков предприятия (ПК-1,3,6).

Изучение дисциплины «Бизнес-проектирование коммерческой деятельности» необходимо для дальнейшего изучения дисциплин «Категорийный менеджмент», «Проектирование товаропроводящих систем в торговле на основе логистики», «Инновационные маркетинговые коммуникации», прохождения преддипломной практики и написания выпускной диссертации.

Требования к результатам освоения содержания дисциплины

В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОПК-3 способностью самостоятельно осуществлять поиск и выбор инноваций, анализировать и оценивать экономическую эффективность профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)

В результате освоения компетенции **ОПК - 3** магистрант должен:

Знать:

характеристики инноваций и показатели эффективности бизнес-проектов коммерческой деятельности

Уметь: составлять технико-экономическое обоснование инновационного проекта и бизнес-план его реализации в коммерческой деятельности

Владеть: навыками самостоятельного поиска, выбора инноваций и оценки эффективности их реализации в коммерческой деятельности организации (предприятия)

ОПК-4: готовностью выявлять и оценивать риски в профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)

Знать: характеристику факторов и классификацию видов риска в коммерческой деятельности.

Уметь: выявлять факторы и оценивать степень риска в процессе бизнес-проектирования коммерческой деятельности

Владеть: методами оценки эффективности бизнес-проекта с учетом факторов риска коммерческой деятельности.

Вид деятельности: организационно-управленческая

ПК-4 - 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).

В результате освоения компетенции **ПК-4** магистрант должен:

Знать: параметры хозяйственной деятельности и оценки внешней и внутренней бизнес-среды организации (предприятия)

Уметь: оценивать состояние внешней и внутренней бизнес-среды и эффективность хозяйственной деятельности организации (предприятия)

Владеть: навыками разработки и реализации стратегии развития коммерческой деятельности организации (предприятия)

ПК-5: 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

Знать: содержание технологических операций управления процессом бизнес-проектирования

Уметь: систематизировать и обобщать информацию для принятия управленческих решений по формированию и использованию ресурсов в процессе бизнес-проектирования

Владеть: навыками организации работы персонала в процессе бизнес-проектирования. коммерческой деятельности

Формы контроля

Текущий и рубежный контроль осуществляется лектором и преподавателем, ведущим семинарские занятия, в соответствии с тематическим планом.

Промежуточная аттестация в 3 семестре – экзамен, курсовая работа.

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы магистранта. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы магистранта осуществляется в соответствии с «Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова». Распределение баллов по отдельным видам работ в процессе освоения дисциплины «Бизнес-проектирование коммерческой деятельности» осуществляется в соответствии с разделом VIII.

II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Содержание разделов дисциплины

№ п/п	Наименование раздела дисциплины (темы)	Содержание	Формируемые компетенции	Результаты освоения (знать, уметь, владеть, понимать)	Образовательные технологии
1.	Тема 1. Основы бизнес-проектирования коммерческой деятельности	<p>Понятие, цели и методология бизнес-проектирования коммерческой деятельности. Стандарты, плановые показатели, нормы и нормативы бизнес-проектирования коммерческой деятельности.</p> <p>Классификация инноваций коммерческой деятельности. Исходная информация для поиска бизнес-идеи инновационного проекта в коммерческой деятельности.</p> <p>Технико-экономическое обоснование инновационного проекта. Экономическая модель процесса бизнес-проектирования коммерческой деятельности.</p>	ОПК-3	<p>Знать: характеристики инноваций в коммерческой деятельности.</p> <p>Уметь: обосновывать и составлять технико-экономическое обоснование инновационного проекта в коммерческой деятельности</p> <p>Владеть: навыками самостоятельного поиска и выбора инноваций</p>	Лекции, самостоятельная работа с литературой
2.	Тема 2. Внешняя и внутренняя среда процесса бизнес-проектирования коммерческой деятельности	<p>Проект как система. Системный подход к бизнес-проектированию коммерческой деятельности организации (предприятия) Требования к бизнес-проектированию коммерческой деятельности. Структура и жизненный цикл бизнес-проекта.</p> <p>Оценка внешней и внутренней бизнес-среды и анализ параметров эффективности хозяйственной деятельности организации (предприятия).</p> <p>Разработка и контроль реализации стратегии развития коммерческой деятельности организации (предприятия)</p>	ПК-4	<p>Знать: параметры хозяйственной деятельности и оценки внешней и внутренней бизнес-среды организации (предприятия)</p> <p>Уметь: оценивать состояние внешней и внутренней бизнес-среды и эффективность хозяйственной деятельности организации (предприятия)</p> <p>Владеть: навыками разработки и реализации стратегии развития коммерческой деятельности организации</p>	Лекции; практическое занятие, консультации преподавателей; самостоятельная работа с литературой;

				(предприятия)	
3.	Тема 3. Разработка бизнес-плана реализации инноваций в коммерческой деятельности организации (предприятия)	<p>Состав, содержание и детализация бизнес-плана в процессе реализации инновационного проекта.</p> <p>Эффекты и индикаторы успешности реализации бизнес-плана коммерческой деятельности. Оценка финансовой реализуемости бизнес-плана проекта. Этапы и виды работ по оценке эффективности бизнес-проектов коммерческой деятельности.</p> <p>Основные методики инвестиционных расчетов в бизнес-проектировании коммерческой деятельности.</p>	ОПК-3	<p>Знать: показатели эффективности бизнес-проекта в коммерческой деятельности.</p> <p>Уметь: составлять бизнес-план реализации инноваций в коммерческой деятельности</p> <p>Владеть: навыками оценки эффективности реализации инноваций в коммерческой деятельности организации (предприятия)</p>	Лекции, практические занятия, письменное домашнее задание, самостоятельная работа с литературой
4.	Тема 4. Организация управления процессом бизнес-проектирования коммерческой деятельности	<p>Основные задачи, структура и содержание технологических операций управления процессом бизнес-проектирования.</p> <p>Определение длительности, последовательности выполнения операций, разработка плана, графика и расписания выполнения работ по проекту. Распределение ресурсов</p> <p>Распределение обязанностей и делегирование полномочий между персоналом. Управление ожиданиями стейкхолдеров</p> <p>Роль информационных технологий в управлении процессом бизнес-проектирования коммерческой деятельности, (ProjectExpert, диаграммы Ганта, MS Project и другие)</p>	ПК-5	<p>Знать: содержание технологических операций управления процессом бизнес-проектирования</p> <p>Уметь: систематизировать и обобщать информацию для принятия управленческих решений по формированию и использованию ресурсов в процессе бизнес-проектирования</p> <p>Владеть: навыками организации работы персонала в процессе бизнес-проектирования коммерческой деятельности</p>	Лекции, практические занятия, домашнее задание, консультации преподавателей
5.	Тема 5. Управление рисками в бизнес-проектировании коммер-	Понятие риска и неопределенности. Факторы и классификация рисков в процессе бизнес-проектирования коммерческой деятельности..	ОПК-4:	Знать: характеристику факторов и классификацию видов риска в коммерческой деятельности.	Лекции, практические занятия, письменное домашнее задание,

	ческой деятельности	<p>Методы оценки и покрытия рисков в рамках современных международных концепций. Основные подходы и методы управления рисками в процессе бизнес-проектирования коммерческой деятельности.</p> <p>Оценка эффективности бизнес-проекта с учетом факторов риска коммерческой деятельности.</p>		<p>Уметь: выявлять факторы и оценивать степень риска в процессе бизнес-проектирования коммерческой деятельности</p> <p>Владеть: методами оценки эффективности бизнес-проекта с учетом факторов риска коммерческой деятельности.</p>	консультации преподавателей
--	---------------------	---	--	---	-----------------------------

III. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В процессе освоения дисциплины «Бизнес-проектирование коммерческой деятельности» используются следующие образовательные технологии:

1. Стандартные методы обучения:

- лекции;
- практические занятия, на которых обсуждаются основные проблемы, освещенные в лекциях и сформулированные в домашних заданиях;
- письменные и устные домашние задания;
- консультации преподавателей;
- самостоятельная работа магистрантов, в которую входит освоение теоретического материала, подготовка к практическим занятиям, выполнение указанных выше письменных работ.

2. Методы обучения с применением интерактивных форм образовательных технологий:

- интерактивные лекции;
- ситуационные задания;
- обсуждение подготовленных магистрантами рефератов с презентациями;
- практико-ориентированные проекты.

IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература:

1. Пузанова, И. А. Интегрированное планирование цепей поставок : учебник для бакалавриата и магистратуры / И. А. Пузанова, Б. А. Аникин ; отв. ред. Б. А. Аникин. М. : Издательство Юрайт, 2018. — 320 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3835-7.
2. Бизнес-планирование: Учебник / Под ред. проф. Т. Г. Попадюк, проф. В.Я. Горфинкеля - /product/883963 М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 296 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog>

Дополнительная литература:

1. Громов, А. И. Управление бизнес-процессами: современные методы : монография / А. И. Громов, А. Фляйшман, В. Шмидт ; под ред. А. И. Громова М. : Издательство Юрайт, 2018. — 367 с. — (Актуальные монографии). — ISBN 978-5-9916-6025-9.
2. Неруш, Ю. М. Проектирование логистических систем : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Ю. М. Неруш, С. А. Панов, А. Ю. Неруш. Неруш, Ю. М. Проектирование логистических систем : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Ю. М. Неруш, С. А. Панов, А. Ю. Неруш. М. : Издательство Юрайт, 2018. — 422 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3882-1.
3. Коммерческая деятельность : учебник для бакалавров / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. М. : Издательство Юрайт, 2018. — 506 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-9916-3038-2.
4. Бизнес-планирование на предприятии / Дубровин И.А., - 2-е изд. - М.:Дашков и К, 2017. - 432 с.: ISBN 978-5-394-02658-4 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/411352>

Рекомендуемые Интернет-ресурсы

1. www.4p.ru. Теория и практика маркетинга. Свободный доступ к результатам различных маркетинговых исследований.
2. www.marketing.spb.ru. Публикации по вопросам маркетинга (брендинг, ценообразование, поведение потребителей, финансовый, промышленный, международный маркетинг и т.д.). Примеры маркетинговых исследований.

3. www.comcor-2.com. Теория количественных и качественных исследований (определение оптимальной цены, объема рынка, рыночных возможностей и т.д.). Публикации.
4. www.7st.ru. Сетевой журнал о маркетинге и рекламе.
5. www.kbd.ru Ценовые базы данных, которые можно найти в интернете

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

ТЕМА 1. Основы бизнес-проектирования коммерческой деятельности.

Литература: О-2; Д-1; Д-3.

Вопросы для самопроверки:

1. Определите понятия: «проект», «бизнес-проект» и «бизнес-проектирование».
2. Проанализируйте содержание учебного пособия и составьте структурно-логическую схему учебной дисциплины «Бизнес-проектирование коммерческой деятельности».
3. Ознакомьтесь с требованиями к результатам освоения дисциплины.
4. Дайте обоснование необходимости применения бизнес-проектирования коммерческой деятельности в торговых организациях.

Задания для самостоятельной работы:

1. Изучить и законспектировать основные термины и понятия в сфере дисциплины «Бизнес-проектирование коммерческой деятельности».

ТЕМА 2. Внешняя и внутренняя среда процесса бизнес-проектирования коммерческой деятельности.

Литература: О-1; Д-1; Д-3.

Вопросы для самопроверки:

1. Анализ маркетинговой среды предприятия
2. Внутренняя среда процесса бизнес-проектирования коммерческой деятельности.
3. Внешняя среда (Макроокружение) коммерческой деятельности предприятия.
4. Внешняя среда (Микроокружение) коммерческой деятельности предприятия.

Тематика рефератов, докладов, эссе:

1. Цели, задачи и функции бизнес-проектирования коммерческой деятельности торгового предприятия.
2. Объекты бизнес-проектирования коммерческой деятельности.
3. Субъекты бизнес-проектирования коммерческой деятельности.
4. Эффективный зарубежный бизнес-проект.
5. Эффективный отечественный бизнес-проект.
6. Конкурентная ситуация на российском рынке розничной торговли.

ТЕМА 3. Разработка бизнес-плана реализации инноваций в коммерческой деятельности организации (предприятия)

Литература: О-2; Д-1; Д-3.

Вопросы для самопроверки:

1. Основные разделы бизнес-плана
2. Экономические показатели бизнес-проектирования коммерческой деятельности
3. Оценка экономической эффективности бизнес-проекта коммерческой деятельности.
4. Особенности бизнес-плана для малого предприятия.

Тематика рефератов, докладов, эссе:

1. Оценка бюджетной эффективности бизнес-проекта коммерческой деятельности.
2. Оценка общественной эффективности бизнес-проекта коммерческой деятельности.
3. Оценка эффективности участия в бизнес-проекте коммерческой деятельности
4. Влияние инфляции на эффективность проекта

ТЕМА 4. Организация управления процессом бизнес-проектирования коммерческой деятельности

Литература: О-2; Д-1; Д-3.

Вопросы для самопроверки:

1. Основные задачи и структура управления процессом бизнес-проектирования.
2. Разработка плана, графика и расписания выполнения работ по проекту
3. Виды и порядок распределение ресурсов по проекту
1. Распределение делегирования полномочий между исполнителями проекта.

Задания для самостоятельной работы:

1. Роль информационных технологий в управлении процессом бизнес-проектирования.
2. Характеристика информационной технологии Project Expert,
3. Применение диаграмм Ганта для планирования работ по проекту.
4. Характеристика информационной технологии MS Project..

ТЕМА 5. Управление рисками в бизнес-проектировании коммерческой деятельности

Литература: О-2; Д-1; Д-3.

Вопросы для самопроверки:

1. Перечислите этапы управления рисками в бизнес-проектировании коммерческой деятельности.
2. Укажите возможный эффект от делегирования ответственности.
3. Выявите критерии определения рискованных ситуаций.
4. Установите показатели оценки деятельности по управлению рисками.

Задания для самостоятельной работы:

1. Рассмотрите сущность концепции управления рисками.
2. Как изменятся отношения между участниками бизнес-проекта распределении рискованной ответственности.

Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для материально-технического обеспечения дисциплины используются компьютерные классы, учебные аудитории и фонд библиотеки. Лекционные аудитории оборудованы стационарной мультимедиа аппаратурой: проекторами, ноутбуками, интерактивными досками и акустическими системами.

Программное обеспечение

Операционная система Microsoft Windows 7
 Пакет прикладных программ Microsoft Office: 2010
 Visual Studio 2017-2019 community
 Acrobat Reader DC
 7-Zip
 Notepad ++
 Графический редактор GIMP, Inkscape
 Электронный справочник 2GiS
 Справочная Правовая система «Консультант плюс Эксперт»
 Электронный справочник "Система Гарант"
 Браузер: Google Chrome, Mozilla Firefox, MS Internet Explorer
 Антивирусная программа Windows defender,
 Антивирусная программа 360 Total Security

V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Очная форма обучения

	Наименование раз- делов и тем	Контактные часы								Самостоятельная ра- бота			Формы текущего контроля	
		Аудиторные часы					Кон- сульта- ция пе- ред эк- замене- м (КЭ)	Контакт- ная рабо- та по пром. аттеста- ции (Каттэк)	Инди- виду- альные кон- сульта- ции (ИК)	Конт. часы по промежу- точной аттеста- ции (Катт)	фор- мы	ч а с ы		кон- троль
		Лек- ции	Практ. занят.	Всего	В том числе ин- терактивные									
					формы	часы								
1	Тема 1. Основы биз- нес-проектирования коммерческой дея- тельности	2	4	6	И.л.	2					Лит.	1 4		Письм. домаш. задание.
2	Тема 2. Внешняя и внутренняя среда процесса бизнес- проектирования коммерческой дея- тельности	2	4	6	И.л.	2					Лит., П.з.	1 4		Письм. домаш. задание.
3	Тема 3. экономиче- ские аспекты бизнес- проектирования коммерческой дея- тельности	2	4	6	И.л.	2					Лит.	1 2		Письм. домаш. задание.
4	Тема 4. Формирова- ние и финансирова- ние ресурсов в про- цессе бизнес- проектирования коммерческой дея- тельности	2	4	4	А.д.с.	4					Лит..	1 4		Практи- ко- ориенти- рованный проект
	Тема 5. Управление	2	4	4							Лит.	1		Письм.

5	рисками в бизнес-проектировании коммерческой деятельности										П.з.	4		домаш. задание.
6	Тема 6. Календарное планирование в бизнес-проектировании коммерческой деятельности	2	4	4	А.д.с.	4					Лит.	18		Письм. домаш. задание.
Итого по дисциплине		10	30	40		20						88		
Курсовая работа								1	1			18		
Экзамен							2			0,4			33,6	
Итого 180 часов		10	30	40		20	2			0,4		72	33,6	

Сокращения, используемые в Тематическом плане изучения дисциплины:

№ п/п	Сокращение	Вид работы
1	Лит	Работа с литературой
2	П.з.	Выполнение письменной домашней работы
3	Докл.	Доклады
4	Тест.	Тестирование
5	П-о.п.	Практико-ориентированный проект

VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ¹

Оценочные средства по дисциплине разработаны в соответствии с Положением о фонде оценочных средств в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова».

6.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы (см. таблицу раздела II).

6.2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (см. таблицу раздела II и раздел VIII)

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

Тематика курсовых работ

1. Роль предпринимательской идеи в повышении эффективности деятельности фирмы.
2. Особенности бизнес-плана для малого предприятия.
3. Роль бизнес-планирования при организации нового предприятия.
4. Формы планирования на российских предприятиях.
5. Бизнес-план как инструмент выживания фирмы в российской экономике.
6. Виды исходной информации для составления бизнес-плана.
7. Конкурентная ситуация на российском рынке розничной торговли.
8. Анализ маркетинговой среды предприятия.
9. Конкурентная ситуация на российских рынках промышленного производства.
10. Роль аутсорсинга в составлении разделов бизнес-плана.
11. Виды маркетинговых стратегий, применяемых при планировании бизнеса.
12. Финансовое состояние российских предприятий.
13. Организационные проблемы создания предприятий.
14. Особенности бизнес-плана инвестиционного проекта.
15. Значение финансового планирования для управления предприятием.
16. Жизненный цикл проекта.
17. Использование возможностей компьютерных программ при разработке бизнес-плана.
18. Конкурентоспособность предприятия в рыночной экономике.
19. Особенности управленческого бизнес-плана.
20. Проблемы корректировки бизнес-плана.
21. Направления использования целевых бизнес-планов в российской экономике.
22. Бизнес-план инновационного проекта.
23. Проблемы составления целевых бизнес-планов.

Вопросы к экзамену:

1. Понятие, цели и методология бизнес-проектирования коммерческой деятельности.
2. Стандарты, плановые показатели, нормы и нормативы бизнес-проектирования коммерческой деятельности.
3. Классификация инноваций коммерческой деятельности.
4. Исходная информация для поиска бизнес-идеи инновационного проекта в коммерческой деятельности.
5. Технико-экономическое обоснование инновационного проекта.
6. Экономическая модель процесса бизнес-проектирования коммерческой деятельности.

¹ Приведены примеры из ФОС

7. Системный подход к бизнес-проектированию коммерческой деятельности организации (предприятия)
8. Требования к бизнес-проектированию коммерческой деятельности.
9. Структура и жизненный цикл бизнес-проекта.
10. Оценка внешней и внутренней бизнес-среды организации (предприятия)
11. Характеристика параметров эффективности хозяйственной деятельности организации (предприятия).
12. Виды и характеристика стратегий развития коммерческой деятельности организации (предприятия).
13. Разработка и выбор стратегии развития коммерческой деятельности организации (предприятия).
14. Контроль реализации стратегии развития коммерческой деятельности организации (предприятия).
15. Состав, содержание и детализация бизнес-плана в процессе реализации инновационного проекта.
16. Структура и порядок разработки Производственного плана
17. Структура и порядок разработки Организационного плана
18. Структура и порядок разработки плана Маркетинга.
19. Структура и порядок разработки Финансового плана
20. Порядок выбора форм и систем оплаты труда персонала.
21. Эффекты и индикаторы успешности реализации бизнес-плана коммерческой деятельности.
22. Оценка финансовой реализуемости бизнес-плана проекта.
23. Этапы и виды работ по оценке эффективности бизнес-проектов коммерческой деятельности.
24. Основные методики инвестиционных расчетов в бизнес-проектировании коммерческой деятельности.
25. Основные задачи, структура и содержание технологических операций управления процессом бизнес-проектирования.
26. Определение длительности и последовательности выполнения операций бизнес – проектирования.
27. Разработка плана, графика и расписания выполнения работ по проекту.
28. Виды и порядок распределение ресурсов по проекту
29. Распределение обязанностей между исполнителями проекта.
30. Порядок делегирования полномочий между исполнителями проекта.
31. Управление ожиданиями стейкхолдеров
32. Роль информационных технологий в управлении процессом бизнес-проектирования коммерческой деятельности,
33. Характеристика информационной технологии Project Expert,
34. Применение диаграмм Ганта для планирования работ по проекту
35. Характеристика информационной технологии MS Project.
36. Понятие риска и неопределенности в процессе бизнес-проектирования.
37. Факторы риска в процессе бизнес-проектирования коммерческой деятельности.
38. Классификация рисков деятельности..
39. Методы оценки рисков в рамках современных международных концепций.
40. Методы покрытия рисков в процессе бизнес-проектирования.
41. Основные подходы и методы управления рисками в процессе бизнес-проектирования коммерческой деятельности.
42. Оценка эффективности бизнес-проекта с учетом факторов риска коммерческой деятельности.

Пример экзаменационного билета в Приложении 1.

Примеры заданий для контроля знаний.

Тесты для программированного контроля (примеры):

1) Входит ли в структуру бизнес-плана организационный и финансовый планы:

1. Да;

2. Нет;

3. Только организационный;

4. Только финансовый;

5. Только маркетинговый и план производства;

2) Проектирование организационной структуры управления предполагает планирование:

1. Управленческих групп;

2. Управленческих команд;

3. Связей между управленческими группами и командами;

4. Верно 1 и 2;

5. Все ответы верны

3) Выбрать верное утверждение.

А. Для реализации бизнес-плана важно, чтобы оргструктура управления соответствовала принятой стратегии и кадровой политики предприятия;

Б. Организационная структура управления не является основанием для разработки штатного расписания;

В. Организационная структура управления служит основанием для разработки штатного расписания;

1. Верно только А

2. Верно только Б

3. Верно только В

4. Верно А и Б

5. Верно А и В

4) Ключевые менеджеры это -

А. Менеджеры, занимающие основные руководящие посты;

Б. Менеджеры отвечающие за разработку концепции и стратегии компании;

В. Все менеджеры являются ключевыми;

1. Верно только А

2. Верно только Б

3. Верно только В

4. Верно А и Б

5. Все варианты верны

5) Информация по ключевым менеджерам должна включать в себя :

А. ФИО, год рождения;

Б. Номер и серия паспорта;

В. Стаж работы;

Г. Занимаемая должность;

Д. Уровень и условия вознаграждения;

1. А, В, Д;

2. Б, Г, Д;

3. А, Б, В, Г, Д;

4. А, Г, Д;

5. А, Б, Г;

6) В случае предполагаемого расширения существующей команды менеджеров необходимо указать потребности в руководящих работниках, а именно:

1. Должности;

2. Основные обязанности и полномочия

3. Требуемая квалификация и опыт

4. Процесс найма персонала

5. Сроки занятости

6. Ожидаемый вклад в успех компании

7. Уровень и условия вознаграждения

А. 1,3,5,7

Б. 2,4,6,8

В. 1,2,5,7

Г. 1,2,3,4,5,6,7,8

Д. 3,4,7,8

7) Кадровая политика -

А. Система правил и норм работы с персоналом;

Б. Обеспечивает процессы воспроизводства, управления и развития персонала;

В. Осуществляется в соответствии с выбранной стратегией организации;

1. Верно только А

2. Верно только Б

3. Верно только В

4. Нет правильного ответа

5. Все ответы верны

8) При разработке календарного плана учитываются:

1. Затраты времени на выполнение работ;

2. Сроки выполнения;

3. Последовательность проведения работ;

4. Учитываются только 1 и 2

5. Учитывается все 1,2,3

9) Затраты времени на выполнение работ это затраты на :

А. Государственную регистрацию;

Б. Оформление лицензий;

В. Заключение договоров аренды помещений;

Г. Разработка рабочего проекта;

1. А,В,Г

2. А,Б,Г

3. Б,В,Г

4. А,Б,В, Г

5. А,Г

10) В финансовом плане необходимо отразить следующие разделы:

А. Прибыль;

Б. Цены на продукцию;

В. Денежный поток;

1. Верно только А

2. Верно только Б

3. Верно только В

4. Верно А и Б

5. Верно А и В

6. Верно Б и В

11) Предпринимателям и менеджерам финансовый план показывает:

1. Какое соотношение запланированных доходов от продаж и ожидаемых расходов;

2. На какую прибыль можно рассчитывать в результате осуществления проекта и реализации выбранной стратегии;

3. Когда и откуда ожидается поступление денежных средств;

4. Каким будет финансовое положение предприятия к концу года;

5 Все ответы верны;

12) Потенциальным инвесторам(кредиторам) финансовый план позволяет получить ответы на вопросы:

А. Сколько реально потребуется денежных средств;

Б. На получение какой прибыли можно рассчитывать;

В. Какова экономическая эффективность проекта;

1. Верно А и Б;

2. Верно А и В;
3. Верно Б и В
4. Верно А
5. Верно А, Б, В;

13) Финансовый раздел бизнес-плана включает в себя разработку трех основных документов:

- А. План прибылей и убытков;
- Б. Реестр цен;
- В. План денежных потоков;
- Г. Баланс;

1. А,Б, В;

2. А,В,Г;

3. Б,В,Г;

4. Нет правильного ответа;

5. Все ответы верны;

14) Активы складываются из:

- А. Текущие активы;
- Б. Побочные активы;
- В. Основные активы;
- Г. Прочие активы;

1. А,Б,В;

2. Б,В,Г;

3. А,В,Г;

4. А,Б;

5. А,Б,В,Г;

15) Чистая прибыль равна:

1. Выручка + Затраты;

2. Выручка - Затраты;

3. Выручка \times Затраты;

4. Выручка / Затраты;

5. Выручка = Чистая прибыль.

• **Темы для выполнения письменных домашних заданий:**

1. Классификация инноваций коммерческой деятельности.
2. Технико-экономическое обоснование инновационного проекта.
3. Японский опыт бизнес-планирования.
4. Европейский опыт бизнес-планирования.
5. Американский опыт бизнес-планирования.
6. Проведение стратегических изменений: приемы, особенности проведения.
7. Стратегическое развитие организации: понятие и содержание стратегии организации, виды стратегий, их особенности.
8. Содержание процессного подхода к бизнес-планированию.
9. Оценка внешней и внутренней бизнес-среды торгового предприятия.
10. Основные составляющие и типы внешней среды, цели анализа.
11. Состав и содержание бизнес-плана инновационного проекта.
12. Структура и порядок разработки Производственного плана.
13. Структура и порядок разработки Организационного плана.
14. Структура и порядок разработки Финансового плана.
15. Расчет параметров бизнес-проекта: ЧД, ЧДД, ПФ, ИД, ИДД, $T_{ок}$, ВНД, при заданной норме дисконта Е.
16. Распределение обязанностей и делегирование полномочий между персоналом.
17. Управление ожиданиями стейкхолдеров

18. Оценка эффективности участия в бизнес-проекте.
19. Бизнес-операция, ее ресурсное обеспечение с учетом рыночных факторов и диверсификации политики предприятия.
20. Оценка коммерческих рисков в процессе бизнес-планирования.
21. Риск-менеджмент в бизнес-планировании.
22. Оценка эффективности бизнес-проекта с учетом факторов риска коммерческой деятельности

• ***Практико-ориентированный проект***

Обоснование актуальности предлагаемого бизнес-проекта.

Результатом бизнес-проектирования является бизнес-план. Для обоснования бизнес-плана перед его написанием обычно проводится маркетинговое исследование. Оно осуществляется в несколько этапов.

Этап I. Изучение сферы деятельности предприятия.

Этап II. Сегментация потенциальных клиентов предприятия.

Этап III. Расчет количества потенциальных клиентов предприятия по каждому сегменту.

Этап IV. Определение потребительских предпочтений.

Этап V. Расчет емкости потенциального рынка сбыта.

На основе полученных в ходе исследования данных производится выбор целевого рынка сбыта предприятия. Предприятие может ориентироваться в своей деятельности на всех потенциальных клиентов, на один или несколько сегментов потребителей, на полный ассортимент товаров или услуг.

В итоге определяется потенциальный годовой объем сбыта предприятия в условно-натуральных единицах, который будет равен емкости выбранного целевого рынка сбыта. В результате проведенного исследования выявляется потенциальный объем сбыта. На его основе с учетом сезонности в потреблении рассчитывается производственная программа предприятия на планируемый год в условно-натуральных единицах.

Структура и содержание бизнес-плана.

Титульный лист бизнес-плана.

На титульном листе нужно указывать следующее: полное название и адрес фирмы, имя предпринимателя и его домашний телефон, суть предлагаемого проекта (2–3 фразы), совокупную стоимость проекта, заявление о том, что содержащиеся в документе сведения не подлежат разглашению. Суть предлагаемого проекта и его ориентировочную стоимость рекомендуется указывать на титульном листе, поскольку, имея такую справку, потенциальные инвесторы, не читая подробно весь план, могут сразу понять, о чем идет речь и сколько это может стоить.

Резюме (суть предлагаемого проекта)

Этот раздел пишется после того, как составлен весь план. Он должен быть кратким (не более 1–2 страниц) и написан так, чтобы вызвать интерес у потенциального инвестора. Следует четко и убедительно изложить основные положения предлагаемого проекта, а именно – чем будет заниматься создаваемое предприятие, сколько денег потребуется в него вложить, какой ожидается спрос на его услуги и почему предприниматель считает, что это предприятие добьется успеха. Основные вопросы, на которые необходимо дать ответ в этом разделе бизнес-плана следующие.

1. Какие услуги предполагается производить? Дать подробное описание предлагаемых услуг, включая сведения о патенте, торговом знаке или знаке обслуживания (если таковые имеются)?
2. Где будет располагаться фирма?
3. Нуждается ли помещение в ремонте? Во что примерно может обойтись ремонт?
4. Это помещение собственное (здание) или предполагается его арендовать?
5. Удобно ли это помещение и каково его месторасположение?
6. Работники каких специальностей необходимы?
7. Какое оборудование потребуется для офиса?
8. Можно ли взять это оборудование напрокат или его придется покупать?

9. Есть ли у разработчика бизнес-плана опыт предпринимательской деятельности? Есть ли у него опыт руководящей работы?

Кроме того, в резюме обязательно нужно вынести показатели эффективности бизнес-плана.

Анализ положения дел в отрасли

Очень важно преподнести идею нового предприятия в контексте сложившегося состояния дел в отрасли – ведь одним из критериев, на основании которых потенциальный инвестор судит о шансах нового предприятия на победу в конкурентной борьбе, как раз и является ситуация на рынке данного вида услуг. Таким образом, в бизнес-плане рекомендуется совершить краткий исторический экскурс, дать анализ текущего состояния дел в отрасли и сведения о намечающихся тенденциях развития. Рекомендуется дать справку по последним новинкам, перечислить потенциальных конкурентов, показать их сильные и слабые стороны и то, какую роль может сыграть каждый из них в судьбе затеваемого дела.

Необходимо также дать ответ на вопрос, на какого именно потребителя рассчитаны товары и услуги нового предприятия. Для этого следует определить тот сегмент рынка, который будет для предприятия главным. Как правило, новые предприятия могут успешно конкурировать лишь на каком-то одном, достаточно узком сегменте рынка. Выбор такого сегмента может зависеть, в том числе, и от остроты конкурентной борьбы, которая для товаров одного типа может быть слабее, для другого – сильнее.

Необходимо взять на заметку все прогнозы по данной отрасли, какие только удастся разыскать (подобные прогнозы обычно можно найти в отчетах органов статистики или отраслевых ассоциациях). Примерный круг вопросов, который должен быть освещен в этом разделе бизнес-плана следующий.

1. Какова была динамика продаж по отрасли за последние 5 лет?
2. Какие ожидаются темпы роста отрасли?
3. Сколько новых фирм возникло в этой отрасли за последние 3 года?
4. Какие новые виды услуг появились в отрасли за последнее время?
5. Потенциальные конкуренты: кто они?
6. За счет чего можно выдвинуться вперед?
7. Как идут дела у конкурентов: растут ли их продажи, убывают ли или держатся на одном и том же уровне?
8. В чем сила и слабость ваших конкурентов?
9. Потенциальные потребители: кто они?
10. Отличается ли возможный круг потребителей ваших услуг от того круга потребителей, на который рассчитаны услуги конкурентов?

Производственный план

Расчет необходимого количества рабочих мест определяется по формуле:

$$\text{Краб. мест} = \text{Пн.ч} / \text{Б},$$

где Пн.ч – производственная программа, выраженная в нормо-часах. Она рассчитывается исходя из нормативов времени на оказание услуг ($N_{\text{вр}}$)

Норматив времени может быть разработан на предприятии, а может быть типовым:

$$\text{Пн.ед.} = \sum \text{Пн.ед.} \cdot N_{\text{вр.}},$$

где Пн.ед. – годовая производственная программа в натуральных единицах по каждому виду услуг;

Б – баланс рабочего времени одного рабочего в год, рассчитывается исходя из рабочих часов в году и плановых потерь рабочего времени.

Расчет числа основных рабочих (Краб.) осуществляется по формулам:

При односменной работе

$$\text{Краб.} = \text{Краб. мест.}$$

При двусменной работе:

$$\text{Краб.} = 2\text{Краб. мест.}$$

Расчет необходимого оборудования для оснащения рабочих мест осуществляется исходя из количества рабочих мест и их необходимого оснащения.

Стоимость площадей определяется исходя из договоров с собственниками помещений. Расчет стоимости коммунальных платежей осуществляется исходя из договоров с ДЭЗом, энергослужбами, телефонным узлом и пр.

Расчет потребностей в сырье, основных и дополнительных материалах, инструментах. В этом разделе необходимо рассчитать потребность в сырье и материалах и их стоимость на каждый вид товара и на каждый месяц года.

Расчет потребности в инструментах, дополнительных материалах и прочем осуществляется исходя из норм на одно рабочее место или из практики работы предприятия. Расчет затрат на оснащение офиса: оценивается потребность в мебели и офисной технике и рассчитывается общая стоимость ее приобретения.

Организационный план

Юридическое обеспечение проекта.

В этом разделе предпринимателю необходимо осветить следующие основные моменты.

1. Дата создания и регистрации фирмы.
2. Где и кем она зарегистрирована.
3. Учредительные документы.
4. Зарегистрированный офис.
5. Формы собственности (частная, государственная, муниципальная).
6. Принадлежность капитала (национальный, иностранный, смешанный). Наиболее значительные акционеры (пайщики) фирмы.
7. Для акционерного общества:
 - количество разрешенных к выпуску акций;
 - количество выпущенных акций;
 - количество обращающихся акций;
 - номинальная стоимость одной акции;
 - рыночная стоимость одной акции;
 - динамика изменений рыночной стоимости акции.
8. Аспекты деятельности фирмы, подлежащие государственному контролю и предписаниям.
9. Лицензии на виды деятельности, являющиеся предметом рассмотрения в данном бизнес-плане.
10. Договоры и соглашения с другими организациями по данным видам деятельности.
11. Другие документы, которые необходимы для обеспечения деятельности предприятия по осуществлению проекта (патенты, контракты, торговые марки и знаки обслуживания и т. д.).

Организационная структура предприятия.

Необходимо определить, из каких подразделений будет состоять предприятие, каким образом они будут связаны, и как будет обеспечиваться взаимодействие на всех уровнях иерархии. Это наглядно покажет схема организационной структуры управления.

Выбор форм и систем оплаты труда.

Вознаграждение за труд может включать:

- заработную плату, выплачиваемую работникам независимо от финансовой ситуации на предприятии;
- премии, зависящие от успехов деятельности предприятия;
- комиссионное вознаграждение (сумма, выражающаяся в процентах от суммы продаж);
- опционы по акциям компании (возможность купить акции компании в будущем по цене на сегодняшний день).

Для определения затрат на оплату труда разрабатывается штатное расписание, утвержденное директором предприятия.

На предприятии может быть разработано Положение об оплате труда, куда входит, в случае применения, премиальная система или система штрафов. Независимо от принятых форм и систем заработной платы на предприятиях используются следующие виды разовых премий:

- вознаграждение по итогам работы за год;
- единовременные поощрения за выполнение особо важных заданий, срочных и непредвиденных работ;

– премии по итогам смотров и конкурсов, премии, приуроченные к праздничным и торжественным датам.

Вознаграждение по итогам работы за год учитывает результаты работы всего предприятия. Обычно размеры выплат увязываются с величиной непрерывного стажа работы на данном предприятии по шкале.

Работники предприятия помимо заработной платы и премий получают доплаты и надбавки, исчисляемые на базе установленных им тарифных ставок (окладов). В Кодексе законов о труде Российской Федерации и в правительственных документах предусмотрено, что подавляющее большинство компенсационных и стимулирующих доплат и надбавок определяется предприятиями самостоятельно и выплачивается в пределах имеющихся средств. Размеры и условия выплат оговариваются в коллективных договорах.

Также необходимо определить требования, предъявляемые к сотрудникам и источники набора персонала.

План маркетинга

Расчет бюджета рекламы.

Разрабатывается план рекламной кампании (выбираются средства рекламы, период проведения рекламной кампании).

Расчет затрат на продвижение услуг.

В этом разделе рассчитываются дополнительные затраты предприятия на нестандартные формы обслуживания, содержание приемных пунктов и т. д.

Планирование цен на услуги.

Наибольшую сложность вызывает учет в цене услуг уровня условно-постоянных расходов. Одним из возможных методов является метод, учитывающий трудоемкость выполнения услуг.

Доля условно-постоянных расходов (U_i пост.) в цене каждого вида услуг рассчитывается по следующей формуле:

$$U_i \text{ пост.} = (\sum U_{\text{пост.}} / U_{\text{реал. услуг. в нормо-часах}}) * N_i \text{ в.}$$

Для определения доли прибыли в цене услуги следует ориентироваться на общий объем прибыли, который необходимо получить предпринимателю, выбравшие ценовую и маркетинговую стратегии.

Ориентация на цену конкурентов дает возможность скорректировать свою цену для получения конкурентных преимуществ в определенных сегментах рынка при неизменном общем объеме прибыли.

После определения окончательной цены возможно сформировать производственную программу предприятия в стоимостных единицах.

Оценка риска и страхование.

Задача данного раздела – оценить возможные риски и спланировать основные методы защиты от их влияния. Необходимо не просто выявить факторы, которые могут оказать неблагоприятное воздействие на реализацию бизнес-плана на стадии проектирования, внедрения и текущей деятельности, но и предложить мероприятия по снижению рисков.

При написании данного раздела необходимо выполнить следующие пункты.

1. Привести перечень возможных рисков с указанием вероятности их возникновения и ожидаемого ущерба от этого.

2. Указать организационные методы по профилактике и нейтрализации указанных рисков.

3. Представить программу страхования от рисков.

В эту программу может войти:

1) страхование возможных рисков в страховых компаниях. Необходимо рассчитать сумму страхового взноса;

2) создание собственного резервного фонда. В этом случае следует написать положение о страховом фонде и определить размер ежегодных отчислений для его формирования.

Финансовый план.

Финансовый план аккумулирует все рассчитанные в других разделах бизнес-плана показатели. Финансовый план должен дать предпринимателю полную картину того, откуда и когда фирма должна получать деньги, на что эти деньги будут потрачены, как соотносится потребность в

деньгах с денежной наличностью, каким будет финансовое положение фирмы к концу года. Финансовый план обычно составляется на год вперед с разбивкой по месяцам, поэтому он служит основой текущего финансового контроля на фирме и позволяет избежать типичной для всех новых предприятий проблемы – нехватки денег.

Потенциальному инвестору финансовый план должен дать ответ на вопрос, сможет ли предприниматель выполнить взятые на себя обязательства и сумеет ли он так распорядиться полученными средствами, чтобы либо вовремя вернуть долги, либо обеспечить хорошую прибыль на вложенный капитал.

Основные разделы финансового плана: расчет налогов, план доходов и расходов (план прибылей и убытков), план денежных поступлений и выплат, балансовый план и план по источникам и использованию средств.

Расчет налогов.

Для правильного установления отпускных цен на работы и услуги, корректного расчета затрат и финансовых результатов, формирования жизнеспособного плана денежных поступлений и выплат необходимо учесть установленную законодательством РФ совокупность налогов, уплачиваемых большинством организаций сферы услуг. В их числе:

- косвенные налоги на доходы (акцизы и налог на добавленную стоимость);
- налоги, относимые на расходы (единый социальный налог, налог на имущество, налог на рекламу и др.);
- налоги, уплачиваемые из чистой прибыли (главным образом, налог на прибыль).

План доходов и расходов (план прибылей и убытков).

В него включаются только текущие расходы предприятия. Его основная цель – показать, насколько экономически эффективно планируемое дело.

План денежных поступлений и выплат.

Одна из главных проблем, стоящих перед новым предприятием, – это правильное планирование денежной наличности. Вполне рентабельные фирмы терпят банкротство из-за того, что у них не хватает оборотных средств. План денежных поступлений и выплат строится на основе плана доходов и расходов с разбивкой по месяцам, но при этом в стоимости материальных активов и услуг учитываются косвенные налоги.

В этот раздел финансового плана включаются все расчеты предприятия (притоки и оттоки денежных средств), соответственно включаются расходы, не входящие в себестоимость, а носящие капитальный характер, или те из них, которые относятся на прибыль. В этом плане расходы, связанные с уплатой налогов, включаются единой суммой. Все расходы строго относятся на тот месяц, где они планируются к уплате.

Балансовый план.

Балансовый план отражает состояние активов и пассивов предприятия на конец первого года. К составлению балансового плана приступают, когда план доходов и расходов, а также план денежных поступлений и выплат уже имеются, поскольку они используются при его подготовке. Балансовый план отражает состояние дел на предприятии к концу первого года его существования. Он представляет собой счет активов и пассивов, разность (сальдо) которых дает оценку собственной стоимости капитала предприятия.

Баланс – это как бы «мгновенный снимок», отражающий состояние дел на предприятии на определенный момент, но не имеющий временной протяженности.

План по источникам и использованию средств.

План по источникам и использованию средств показывает, на что расходуются средства, полученные предприятием в качестве доходов от собственной хозяйственной деятельности и из других источников. Цель этого раздела – дать ясную картину того, из чего складываются средства предприятия и каким образом они тратятся на прирост активов или на покрытие задолженностей.

Типичными источниками денежных средств предприятия являются: доходы от операций, собственные средства предпринимателя, долгосрочные займы и уменьшение активов. Типичными статьями расходов являются: прирост активов, выплаты по долгосрочным обязательствам, выкуп акций или доли одного из партнеров, выплата дивидендов. План по источникам и использованию средств показывает взаимосвязь между этими статьями и оборотным капиталом. Он помогает и

предпринимателю, и потенциальному инвестору лучше понять финансовое положение предприятия и оценить эффективность выбранной финансовой политики.

VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Вид учебных занятий	Организация деятельности магистранта
Лекция	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; пометать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии. Уделить внимание следующим понятиям (перечисление понятий) и др.
Практические занятия	Проработка рабочей программы, уделяя особое внимание целям и задачам, структуре и содержанию дисциплины. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом (указать текст из источника и др.). Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, решение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму и др.
Курсовая работа	Изучение научной, учебной, нормативной и другой литературы. Отбор необходимого материала; формирование выводов и разработка конкретных рекомендаций по решению поставленной цели и задачи; проведение практических исследований по данной теме. Методические указания по выполнению требований к оформлению курсовой работы находится в методических материалах по дисциплине.
Практико-ориентированные проекты	Средство, позволяющее оценить навыки исследовательской работы, поиск и обработку информации, самостоятельно проводить анализ полученных данных с использованием концепций и аналитического инструментария соответствующей дисциплины, делать выводы, выявлять проблемы и предлагать пути решения выявленных проблем в рамках поставленной проблемы.
Письменные задания	Средство, позволяющее оценить уровень знаний обучающегося путем самостоятельного выполнения письменного задания в виде составления сравнительных таблиц или структурно-логических схем

VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Формирование балльной оценки

по дисциплине «Бизнес-проектирование коммерческой деятельности»

В соответствии с «Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний магистрантов в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего профессионального образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова» распределение баллов, формирующих рейтинговую оценку работы магистранта, осуществляется следующим образом:

Виды работ	Максимальное количество баллов
Выполнение учебных заданий на аудиторных занятиях	20
Текущий и рубежный контроль	20
Творческий рейтинг	20
Промежуточная аттестация (экзамен/ зачет)	40
ИТОГО	100

1. Выполнение учебных заданий на аудиторных занятиях
 Результат распределения баллов за соответствующие виды работ представляются в виде следующей таблицы:

Наименование раздела/ темы дисциплины	Вид работы	Количество баллов
Тема 1. Основы бизнес- проектирования коммерческой деятельности	Выполнение учебных заданий на практических занятиях	4
Тема 2. Внешняя и внутренняя среда процесса бизнес- проектирования коммерческой деятельности	Выполнение учебных заданий на практических занятиях	4
Тема 3. Разработка бизнес- плана реализации инноваций в коммерческой деятельности организации (предприятия)	Выполнение учебных заданий на практических занятиях	4
Тема 4. Организация управления процессом бизнес-проектирования коммерческой деятельности	Выполнение учебных заданий на практических занятиях	4
Тема 5. Управление рисками в бизнес-проектировании коммерческой деятельности	Выполнение учебных заданий на практических занятиях	4
ИТОГО		20

2. Текущий рубежный контроль

Расчет баллов по результатам текущего и рубежного контроля во 2 семестре:

Форма контроля	Наименование раздела/ темы, выносимых на контроль	Форма проведения контроля (тест, контр. работа и др. виды контроля в соответствии с Положением)	Количество баллов, максимально
1. Текущий и рубежный контроль	Тема 1. Основы бизнес- проектирования коммерческой деятельности	Письменная домашняя работа	4
	Тема 2. Внешняя и внутренняя среда процесса бизнес- проектирования коммерческой деятельности	Письменная домашняя работа	4
	Тема 3. Разработка бизнес- плана реализации инноваций в коммерческой деятельности организации (предприятия)	Письменная домашняя работа	4
	Тема 4. Организация управления процессом бизнес- проектирования коммерческой деятельности	Практико-ориентированный проект	4
	Тема 5. Управление рисками в бизнес- проектировании коммерческой деятельности	Письменная домашняя работа	4
Всего			20

3. Творческий рейтинг

Распределение баллов за соответствующие виды работ представляются в виде следующей таблицы:

Наименование раздела/ темы дисциплины	Вид работы	Количество баллов
Тема: Влияние бизнес-проектирования на изменение отношений между производителями, поставщиками и продавцами	Доклад с презентацией / Реферат	5
Тема: Методика оценки эффективности системы бизнес-проектирования в торговых сетях.	Доклад с презентацией / Реферат	5
Любая тема	Выступление с докладом на конференции, публикация статьи	10
ИТОГО		20

Магистрант считается допущенным до экзамена (зачета) при условии, что его рейтинг составляет не менее 30 баллов.

4. Промежуточная аттестация

Экзамен по результатам изучения учебной дисциплины «Бизнес-проектирование коммерческой деятельности» во 2 семестре проводится в письменной форме. Экзамен состоит из 2 теоретических вопросов.

Экзамен состоит из двух теоретических вопросов и практического задания. Практические задания представляют собой ситуационные задачи, решавшиеся студентами на практических занятиях.

Оценка по результатам экзамена выставляется исходя из следующих критериев:

- теоретические вопросы – по 15 баллов каждый;
- практические задания – до 10 баллов.

В случае частично правильного ответа на вопрос или решения ситуационной задачи, студенту начисляется определяемое преподавателем количество баллов.

Итоговый балл формируется суммированием баллов за промежуточную аттестацию и баллов, набранных перед аттестацией. Приведение суммарной балльной оценки к четырехбалльной шкале производится следующим образом:

Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения, шкала оценивания

100-балльная система оценки	Традиционная четырехбалльная система оценки	Формируемые компетенции (индикаторы компетенций)	Критерии оценивания
85 – 100 баллов	«отлично»	ОПК-3	<p>Знает верно и в полном объеме характеристики инноваций и показатели эффективности бизнес-проектов коммерческой деятельности</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: составлять технико-экономическое обоснование инновационного проекта и бизнес-план его реализации в коммерческой деятельности</p> <p>Владеет верно и в полном объеме: навыками самостоятельного поиска, выбора инноваций и оценки эффективности их реализации в коммерческой деятельности организации (предприятия)</p>
		ОПК-4	<p>Знает верно и в полном объеме: характеристику факторов и классификацию видов риска в коммерческой деятельности.</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: выявлять факторы и оценивать степень риска в процессе бизнес-проектирования коммерческой деятельности</p> <p>Владеет верно и в полном объеме: методами оценки эффективности бизнес-проекта с учетом факторов риска коммерческой деятельности.</p>
		ПК-4	<p>Знает верно и в полном объеме: параметры хозяйственной деятельности и оценки внешней и внутренней бизнес-среды организации (предприятия)</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: оценивать состояние внешней и внутренней бизнес-среды и эффективность хозяйственной деятельности организации (предприятия)</p> <p>Владеет верно и в полном объеме: навыками разработки и реализации стратегии развития коммерческой деятельности организации (предприятия)</p>
		ПК-5	<p>Знает верно и в полном объеме: содержание технологических операций управления процессом бизнес-проектирования</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: систематизировать и обобщать информацию для принятия управленческих решений по формированию и использованию ресурсов в процессе бизнес-проектирования</p> <p>Владеет верно и в полном объеме: навыками организации работы персонала в процессе бизнес-проектирования. коммерческой деятельности</p>

70 – 84 баллов	«хорошо»	ОПК-3	<p>Знает с незначительными замечаниями: характеристики инноваций и показатели эффективности бизнес-проектов коммерческой деятельности</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: составлять технико-экономическое обоснование инновационного проекта и бизнес-план его реализации в коммерческой деятельности</p> <p>Владеет с незначительными замечаниями: навыками самостоятельного поиска, выбора инноваций и оценки эффективности их реализации в коммерческой деятельности организации (предприятия)</p>
		ОПК-4	<p>Знает с незначительными замечаниями: характеристику факторов и классификацию видов риска в коммерческой деятельности.</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: выявлять факторы и оценивать степень риска в процессе бизнес-проектирования коммерческой деятельности</p> <p>Владеет с незначительными замечаниями: методами оценки эффективности бизнес-проекта с учетом факторов риска коммерческой деятельности.</p>
		ПК-4	<p>Знает с незначительными замечаниями: параметры хозяйственной деятельности и оценки внешней и внутренней бизнес-среды организации (предприятия)</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: оценивать состояние внешней и внутренней бизнес-среды и эффективность хозяйственной деятельности организации (предприятия)</p> <p>Владеет с незначительными замечаниями: навыками разработки и реализации стратегии развития коммерческой деятельности организации (предприятия)</p>
		ПК-5	<p>Знает с незначительными замечаниями: содержание технологических операций управления процессом бизнес-проектирования</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: систематизировать и обобщать информацию для принятия управленческих решений по формированию и использованию ресурсов в процессе бизнес-проектирования</p> <p>Владеет с незначительными замечаниями: навыками организации работы персонала в процессе бизнес-проектирования коммерческой деятельности</p>
50 – 69 баллов	«удовлетворительно»	ОПК-3	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: характеристики инноваций и показатели эффективности бизнес-проектов коммерческой деятельности</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: состав-</p>

			<p>лять технико-экономическое обоснование инновационного проекта и бизнес–план его реализации в коммерческой деятельности</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: навыками самостоятельного поиска, выбора инноваций и оценки эффективности их реализации в коммерческой деятельности организации (предприятия)</p>
		ОПК-4	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: характеристику факторов и классификацию видов риска в коммерческой деятельности.</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: выявлять факторы и оценивать степень риска в процессе бизнес-проектирования коммерческой деятельности</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: методами оценки эффективности бизнес-проекта с учетом факторов риска коммерческой деятельности.</p>
		ПК-4	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: параметры хозяйственной деятельности и оценки внешней и внутренней бизнес-среды организации (предприятия)</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: оценивать состояние внешней и внутренней бизнес-среды и эффективность хозяйственной деятельности организации (предприятия)</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: навыками разработки и реализации стратегии развития коммерческой деятельности организации (предприятия)</p>
		ПК-5	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: содержание технологических операций управления процессом бизнес-проектирования</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: систематизировать и обобщать информацию для принятия управленческих решений по формированию и использованию ресурсов в процессе бизнес-проектирования</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: навыками организации работы персонала в процессе бизнес-проектирования. коммерческой деятельности</p>
менее 50 баллов	«неудовлетворительно»:	ОПК-3	<p>Не знает на базовом уровне: характеристики инноваций и показатели эффективности бизнес-проектов коммерческой деятельности</p> <p>Не умеет на базовом уровне: составлять технико-экономическое обоснование инновационного проекта и бизнес–план его реализации в коммерческой деятельности</p> <p>Не владеет на базовом уровне: навыками само-</p>

			стоятельного поиска, выбора инноваций и оценки эффективности их реализации в коммерческой деятельности организации (предприятия)
		ОПК-4	<p>Знает на базовом уровне: характеристику факторов и классификацию видов риска в коммерческой деятельности.</p> <p>Не умеет на базовом уровне: выявлять факторы и оценивать степень риска в процессе бизнес-проектирования коммерческой деятельности</p> <p>Не владеет на базовом уровне: методами оценки эффективности бизнес-проекта с учетом факторов риска коммерческой деятельности.</p>
		ПК-4	<p>Знает на базовом уровне: параметры хозяйственной деятельности и оценки внешней и внутренней бизнес-среды организации (предприятия)</p> <p>Не умеет на базовом уровне: оценивать состояние внешней и внутренней бизнес-среды и эффективность хозяйственной деятельности организации (предприятия)</p> <p>Не владеет на базовом уровне: навыками разработки и реализации стратегии развития коммерческой деятельности организации (предприятия)</p>
		ПК-5	<p>Знает на базовом уровне: содержание технологических операций управления процессом бизнес-проектирования</p> <p>Не умеет на базовом уровне: систематизировать и обобщать информацию для принятия управленческих решений по формированию и использованию ресурсов в процессе бизнес-проектирования</p> <p>Не владеет на базовом уровне: навыками организации работы персонала в процессе бизнес-проектирования. коммерческой деятельности</p>

Пример экзаменационного билета

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
“Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова”
Пермский институт (филиал)

Факультет Коммерции
Кафедра Товароведения и экспертизы товаров

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1
по дисциплине «Бизнес-проектирование коммерческой деятельности»
Направление 38.04.06 – «Торговое дело»
Профиль «Стратегии и инновации в коммерции»

Вопрос 1. Понятие, цели и методология бизнес-проектирования коммерческой деятельности. .										ОПК-3
Вопрос 2. Структура и порядок разработки Финансового плана										ПК-4,
Задача. Провести расчеты по определению параметров бизнес-проекта: ЧД, ЧДД, ПФ, ИД, ИДД, момента окупаемости $T_{ок}$; ВНД, при норме дисконта $E=10\%$										ОПК-3 ПК-5
№ пп	Показатели	Номер шага расчета (год)								
		0	1	2	3	4	5	6	7	
1	Денежный поток от операционной деятельности $\Phi^o(m)$	0	20	30	50	50	90	60	0	
2	Инвестиционная деятельность	0	0	0	0	0	0	0	+10	
3	Приток	-100	-100	0	0	-50	0	0	0	
4	Отток	-100	?	?	?	?	?	?	?	
	Сальдо $\Phi^n(m)$	-100	?	?	?	?	?	?	?	

Утверждено на заседании кафедры «__» _____ 20__ года, протокол № ____

Заведующий кафедрой _____
(подпись)

**Карта обеспеченности дисциплины «Бизнес-проектирование коммерческой деятельности»
учебными изданиями и иными информационно-библиотечными ресурсами**

Кафедра Товароведения и экспертизы товаров

ОПОП ВО по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело, магистерская программа «Стратегии и инновации в коммерции»

Уровень подготовки академ. магистратура

№п /п	Наименование, автор	Выходные данные	Библиотека Пермского инсти- тута (филиала) РЭУ им Г.В.Плеханова		Количество экземпляров на кафедре (в лаборатории) (шт.)	Числен- ность студен- тов (чел.)	Показатель обеспечен- ности студентов литера- турой: = 1 (при наличии в ЭБС); или =(колонка 4/ колонка 7) (при отсутствии в ЭБС)
			количество печатных экземпляров (шт.)	наличие в ЭБС (да/нет), назва- ние ЭБС			
1	2	3	4	5	6	7	8
Основная литература							
1.	Пузанова, И. А. Интегри- рованное планирование цепей поставок : учебник для бакалавриата и маги- стратуры / И. А. Пузанова, Б. А. Аникин ; отв. ред. Б. А. Аникин.	М. : Издательство Юрайт, 2018. — 320 с. — (Бакалавр и ма- гистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3835-7.	X	да, ЭБС «Юрайт»	X	X	1,0
2	Бизнес-планирование: Учебник / Под ред. проф. Т. Г. Попадюк, проф. В.Я. Горфинкеля - /product/883963	М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 296 с. - Ре- жим доступа: http://znanium.com/catalog	X	да, ЭБС «ZNANIUM»	X	X	1,0
	Всего						
Дополнительная литература							
1.	Громов, А. И. Управление бизнес-процессами: со- временные методы : моно-	М. : Издательство Юрайт, 2018. — 367 с. — (Актуальные моно- графии). — ISBN 978-5-9916-	X	да, ЭБС «Юрайт»	X	X	1,0

	графия / А. И. Громов, А. Фляйшман, В. Шмидт ; под ред. А. И. Громова	6025-9.					
2.	Неруш, Ю. М. Проектирование логистических систем : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Ю. М. Неруш, С. А. Панов, А. Ю. Неруш.	М. : Издательство Юрайт, 2018. — 422 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3882-1.	X	да, ЭБС «Юрайт»	X	X	1,0
3.	Коммерческая деятельность : учебник для бакалавров / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев.	М. : Издательство Юрайт, 2018. — 506 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-9916-3038-2.	X	да, ЭБС «Юрайт»	X	X	1,0
4.	Бизнес-планирование на предприятии / Дубровин И.А., -	2-е изд. - М.:Дашков и К, 2017. - 432 с.: ISBN 978-5-394-02658-4 - Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/411352	X	да, ЭБС «ZNANIUM»	X	X	1,0
	Всего						
Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы							
	Справочная и поисковая система Консультант +		X	X	X	X	1,0
	Справочная и поисковая система Гарант		X	X	X	X	1,0
	Научная Электронная библиотека «elibrary.ru»		X	X	X	X	1,0
	Всего						

Зав. кафедрой Товароведения и экспертизы товаров
24 мая 2018г.



Мазунина Т.А.

Согласовано: зав. библиотекой
24 мая 2018г.



Любимова Л.Б.