

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ

Рабочая программа дисциплины (модуля)
БИЗНЕС-ПРОЕКТИРОВАНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Направление и направленность (профиль)
38.04.06 Торговое дело. Управление логистическими системами

Год набора на ОПОП
2024

Форма обучения
очно-заочная

Владивосток 2025

Рабочая программа дисциплины (модуля) «Бизнес-проектирование торговой деятельности» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело (утв. приказом Минобрнауки России от 12.08.2020г. №982) и Порядком организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры (утв. приказом Минобрнауки России от 06.04.2021 г. N245).

Составитель(и):

Жохова В.В., кандидат экономических наук, доцент, Кафедра маркетинга и логистики, Valentina.Zhohova@vvsu.ru

Утверждена на заседании кафедры маркетинга и логистики от 30.04.2025 , протокол № 9

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий кафедрой (разработчика)

Юрченко Н.А.

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ	
Сертификат	1575639371
Номер транзакции	0000000000DA062E
Владелец	Юрченко Н.А.

1 Цель, планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)

Целью освоения дисциплины «Бизнес-проектирование торговой деятельности» является формирование у слушателей комплекса знаний и практических навыков для ведения профессиональной деятельности в сфере коммерции и торгового дела на должностях, требующих углубленной фундаментальной и профессиональной подготовки и подготовки бизнес-проекта.

Задачи – раскрыть основные профессиональные подходы к бизнес-проектированию, технологиям разработки и внедрения стратегических планов, управлению стратегией коммерческой фирмы в условиях рыночной конкуренции

Планируемыми результатами обучения по дисциплине (модулю), являются знания, умения, навыки. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Компетенции, формируемые в результате изучения дисциплины (модуля)

Название ОПОП ВО, сокращенное	Код и формулировка компетенции	Код и формулировка индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине	
			Код результата	Формулировка результата
38.04.06 «Торговое дело» (М-ТД)				

В процессе освоения дисциплины решаются задачи воспитания гармонично развитой, патриотичной и социально ответственной личности на основе традиционных российских духовно-нравственных и культурно-исторических ценностей, представленные в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Целевые ориентиры воспитания

Воспитательные задачи	Формирование ценностей	Целевые ориентиры
1 Формирование гражданской позиции и патриотизма		
Развитие патриотизма и гражданской ответственности	Гражданственность	Активная жизненная позиция
Воспитание уважения к Конституции и законам Российской Федерации	Достоинство	Активная жизненная позиция
2 Формирование духовно-нравственных ценностей		
Воспитание нравственности, милосердия и сострадания	Высокие нравственные идеалы	Гуманность
Формирование ответственного отношения к труду	Созидательный труд	Внимательность к деталям
3 Формирование научного мировоззрения и культуры мышления		
Развитие познавательного интереса и стремления к знаниям	Справедливость	Гибкость мышления

Развитие творческих способностей и умения решать нестандартные задачи	Коллективизм	Дисциплинированность
4 Формирование коммуникативных навыков и культуры общения		
Развитие умения эффективно общаться и сотрудничать	Гражданственность	Инициативность
Формирование навыков публичного выступления и презентации своих идей	Взаимопомощь и взаимоуважение	Настойчивость и упорство в достижении цели

2 Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП

Дисциплина «Бизнес-проектирование торговой деятельности» относится к базовой части учебного плана.

3. Объем дисциплины (модуля)

Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу с обучающимися (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу, приведен в таблице 2.

Таблица 2 – Общая трудоемкость дисциплины

Название ОПОП ВО	Форма обуче- ния	Часть УП	Семестр (ОФО) или курс (ЗФО, ОЗФО)	Трудо- емкость	Объем контактной работы (час)						СРС	Форма аттес- тации
				(З.Е.)	Всего	Аудиторная			Внеауди- торная			
						лек.	прак.	лаб.	ПА	КСР		
38.04.06 Торговое дело	ОЗФО	М01.Б	1	3	9	2	6	0	1	0	99	Э

4 Структура и содержание дисциплины (модуля)

4.1 Структура дисциплины (модуля) для ОЗФО

Тематический план, отражающий содержание дисциплины (перечень разделов и тем), структурированное по видам учебных занятий с указанием их объемов в соответствии с учебным планом, приведен в таблице 3.1

Таблица 3.1 – Разделы дисциплины (модуля), виды учебной деятельности и формы текущего контроля для ОЗФО

4.2 Содержание разделов и тем дисциплины (модуля) для ОЗФО

5 Методические указания для обучающихся по изучению и реализации дисциплины (модуля)

5.1 Методические рекомендации обучающимся по изучению дисциплины и по обеспечению самостоятельной работы

Самостоятельная работа студентов (СРС) – это деятельность учащихся, которую они совершают без непосредственной помощи и указания преподавателя, руководствуясь сформировавшимися ранее представлениями о порядке и правильности выполнения операций. Цель СРС в процессе обучения заключается, как в усвоении знаний, так и формировании умений и навыков по их использованию в новых условиях на новом учебном материале. Самостоятельная работа призвана обеспечивать возможность осуществления студентами самостоятельной познавательной деятельности в обучении, и является видом учебного труда, способствующего формированию у студентов самостоятельности.

Самостоятельная работа студентов необходима для закрепления теоретического материала и подготовки к различным формам проведения практических занятий. СРС может осуществляться в виде таких форм как сравнительный анализ нескольких авторских точек зрения по исследуемому вопросу, аналитический обзор по заданной тематике, составления кейсов и/или презентаций по одной из тем дисциплины, рецензирования статей своих коллег и т.д.

В программе приведен перечень основных и дополнительных источников, которые предлагается изучить в процессе обучения по дисциплине. Кроме того, для расширения и углубления знаний по данной дисциплине целесообразно использовать: библиотеку диссертаций; научные публикации в тематических журналах; полнотекстовые базы данных библиотеки; имеющиеся в библиотеках вуза и региона публикации на электронных и бумажных носителях.

Перечень и тематика самостоятельных работ

1. Основные понятия бизнес-проектирования: предмет, содержание, функции
2. Процесс подготовки информационной базы для разработки стратегии предприятия и бизнес-проектирования
3. Разработка стратегии развития предприятия с учетом реализации бизнес-проекта
4. Методы генерации бизнес-идей, экспресс-оценка
5. Подходы к разработке и оценке коммерческого предложения

Формы организации самостоятельной работы студентов по дисциплине в рамках предложенной тематики определяются преподавателем.

Контрольные вопросы и задания для самостоятельной оценки качества освоения учебной дисциплины

1. Сформулируйте сущность и основные понятия предпринимательства, предпринимательского процесса. Приведите примеры
2. Сформулируйте основные понятия бизнес-проектирования в предпринимательской деятельности: предмет, содержание, функции
3. Сформулируйте сущность и понятия формирования бизнес – концепции коммерческого проекта
4. Выявите взаимосвязь идеи, бизнес-идеи и возможности бизнес-проекта
5. Опишите подходы к выявлению возможностей бизнес-проекта
6. Сформулируйте понятие трансформации в бизнес-проектировании
7. Проведите анализ этнографического исследования для бизнес-проекта

8. Каким образом осуществляется сбор и процесс анализа данных в исследовании бизнес-проекта
9. Определите области исследования основных проблем и недовольств клиентов Вашего бизнес-проекта
10. Назовите основные этапы развития инновационного бизнес-моделирования
11. Опишите сущность метода интервьюирования при разработке бизнес-проектов
12. Выявите ценность Вашего бизнес-проекта для потенциального потребителя
13. Определите основные показатели: организационного, продуктового и финансового анализа Вашего бизнес-проекта
14. Выделите основные показатели оценки эффективности коммерческих бизнес-проектов
15. Приведите пример успешного/неудачного бизнес-проекта из практики российских/зарубежных компаний, выделите ключевые факторы, оказавших влияние на результаты проекта

Методические рекомендации по организации СРС

Для организации различных форм самостоятельной работы по дисциплине студентам необходимо:

- Изучение материала по заданной тематике и его критическое осмысление.
- Поиск и сбор информации в различных источниках, в т.ч. в Internet, по заявленной проблеме и подготовка отчета по результатам самостоятельно проведенных исследований (в виде презентации, кейса, аналитического обзора).
- Презентация результатов своего исследования на практическом занятии с демонстрацией Интернет-ресурсов, ответов на вопросы, дискуссии.
- Подготовка бизнес-проекта (индивидуальная работа).

5.2 Особенности организации обучения для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

При необходимости обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов (по заявлению обучающегося) предоставляется учебная информация в доступных формах с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

- для лиц с нарушениями зрения: в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; индивидуальные консультации с привлечением тифлосурдопереводчика; индивидуальные задания, консультации и др.
- для лиц с нарушениями слуха: в печатной форме; в форме электронного документа; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания, консультации и др.
- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в печатной форме; в форме электронного документа; индивидуальные задания, консультации и др.

6 Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

В соответствии с требованиями ФГОС ВО для аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений планируемым результатам обучения по дисциплине (модулю) созданы фонды оценочных средств. Типовые контрольные задания, методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и навыков, а также критерии и показатели, необходимые для оценки знаний, умений, навыков

и характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы, представлены в Приложении 1.

7 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

7.1 Основная литература

1. Болдырева, Н. П. Бизнес-планирование : учебное пособие / Н. П. Болдырева. - 3-е изд., стер. - Москва : Флинта, 2021. - 148 с. - ISBN 978-5-9765-2710-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1280457> (Дата обращения - 16.05.2025)

2. Дуненкова, Е. Н., Проектирование бизнеса : учебник / Е. Н. Дуненкова, С. И. Онищенко. — Москва : Русайнс, 2024. — 290 с. — ISBN 978-5-466-07075-0. — URL: <https://book.ru/book/954465> (дата обращения: 16.05.2025). — Текст : электронный.

7.2 Дополнительная литература

1. Гаврилова, Е. А., Бизнес стратегии управления изменениями (на английском языке) : учебник / Е. А. Гаврилова, С. А. Петровская. — Москва : Русайнс, 2024. — 121 с. — ISBN 978-5-466-06143-7. — URL: <https://book.ru/book/953587> (дата обращения: 16.05.2025). — Текст : электронный.

2. Гараев, Р. Р. Проект бизнес-плана автосервиса : учебно-методическое пособие / Р. Р. Гараев. — Уфа : УЛГТ, 2025. — 30 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/460931> (дата обращения: 20.05.2025). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

3. Информационно-справочная система «Консультант Плюс» — <http://www.consultant.ru/>

4. Ковшикова, Г. А. Дизайн бизнес-проекта : учебное пособие / Г. А. Ковшикова. — Череповец : ЧГУ, 2021. — 86 с. — ISBN 978-5-85341-900-1. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/180960> (дата обращения: 20.05.2025). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

5. Спиридонова, Е. А. Оценка стоимости бизнеса : учебник и практикум для вузов / Е. А. Спиридонова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 317 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08022-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489925> (дата обращения: 15.05.2025).

7.3 Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы (при необходимости):

1. Информационно-правовой портал Гарант — <http://www.garant.ru/>
2. Научная электронная библиотека — <https://elibrary.ru/>
3. Образовательная платформа "ЮРАЙТ"
4. Профессиональный портал "Стратегическое управление" <http://bigc.ru/publications/other/strategy/>
5. Электронная библиотека Руконт <https://rucont.ru/>
6. Электронно-библиотечная система "BOOK.ru"
7. Электронно-библиотечная система "ZNANIUM.COM"
8. Электронно-библиотечная система "ЛАНЬ"
9. Open Academic Journals Index (ОАИ). Профессиональная база данных - Режим доступа: <http://oaji.net/>

10. Президентская библиотека им. Б.Н.Ельцина (база данных различных профессиональных областей) - Режим доступа: <https://www.prilib.ru/>

8 Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля) и перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения

Основное оборудование:

- Компьютеры
- Проектор
- Доска классная комбинир.5 ДК-П/1-5-2/1
- Парты 3-х местные складные 1800*450

Программное обеспечение:

- Adobe Acrobat X Pro
- Microsoft Office 2010 Standard Russian
- Microsoft Windows 7 Russian

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ

Фонд оценочных средств
для проведения текущего контроля
и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

БИЗНЕС-ПРОЕКТИРОВАНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Направление и направленность (профиль)
38.04.06 Торговое дело. Управление логистическими системами

Год набора на ОПОП
2024

Форма обучения
очно-заочная

Владивосток 2025

1 Перечень формируемых компетенций

Название ОПОП ВО, сокращенное	Код и формулировка компетенции	Код и формулировка индикатора достижения компетенции
38.04.06 «Торговое дело» (М-ТД)		

Компетенция считается сформированной на данном этапе в случае, если полученные результаты обучения по дисциплине оценены положительно (диапазон критериев оценивания результатов обучения «зачтено», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично»). В случае отсутствия положительной оценки компетенция на данном этапе считается несформированной.

2 Показатели оценивания планируемых результатов обучения

Таблица заполняется в соответствии с разделом 1 Рабочей программы дисциплины (модуля).

3 Перечень оценочных средств

Таблица 3 – Перечень оценочных средств по дисциплине (модулю)

Контролируемые планируемые результаты обучения	Контролируемые темы дисциплины	Наименование оценочного средства и представление его в ФОС	
		Текущий контроль	Промежуточная аттестация

4 Описание процедуры оценивания

Качество сформированности компетенций на данном этапе оценивается по результатам текущих и промежуточных аттестаций при помощи количественной оценки, выраженной в баллах. Максимальная сумма баллов по дисциплине (модулю) равна 100 баллам.

Вид учебной деятельности	Оценочное средство												Итого
	Дискуссия	Вопросы для СРС	Задания для практических работ	Тестирование	Защита проекта								
Лекции	10												10
Практические работы			30										30
Самостоятельная работа		10											10
ЭОС													
Промежуточная аттестация				20	30								50
Итого	10	10	30	20	30								100

Сумма баллов, набранных студентом по всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины, переводится в оценку в соответствии с таблицей.

Сумма баллов по дисциплине	Оценка по промежуточной аттестации	Характеристика качества сформированности компетенции
от 91 до 100	«зачтено» / «отлично»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций, обнаруживает всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, усвоил основную литературу и знаком с дополнительной литературой, рекомендованной программой, умеет свободно выполнять практические задания, предусмотренные программой, свободно оперирует приобретенными знаниями, умениями, применяет их в ситуациях повышенной сложности.
от 76 до 90	«зачтено» / «хорошо»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций: основные знания, умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.
от 61 до 75	«зачтено» / «удовлетворительно»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций: в ходе контрольных мероприятий допускаются значительные ошибки, проявляется отсутствие отдельных знаний, умений, навыков по некоторым дисциплинарным компетенциям, студент испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.
от 41 до 60	«не зачтено» / «неудовлетворительно»	У студента не сформированы дисциплинарные компетенции, проявляется недостаточность знаний, умений, навыков.
от 0 до 40	«не зачтено» / «неудовлетворительно»	Дисциплинарные компетенции не сформированы. Проявляется полное или практически полное отсутствие знаний, умений, навыков.

5 Примерные оценочные средства

5.1 Дискуссия

1. Сформулируйте основные понятия бизнес-проектирования в торговой деятельности: предмет, содержание, функции.
2. Опишите источники, типы и процесс распознавания возможности в бизнес-проектировании
3. Охарактеризуйте природу успешной бизнес-концепции в проекте.
4. Охарактеризуйте инновационную бизнес-модель (приведите примеры)
5. Какова важность анализа осуществимости бизнес-проекта.
6. Что такое первый скрининг как модель осуществимости проекта.
7. Ценностное предложение для потребителя и уникальное торговое предложение.
8. Основные принципы «бережливого стартапа».
9. Пирамида организационного развития в бизнес-проектировании.
10. Десять наиболее общих болезней роста компании.

Краткие методические указания

В ходе дискуссии необходимо задавать простые вопросы, исключая двойственность восприятия. Необходимо внимательно выслушивать выступающего, не перебивать, аргументированно подтверждать свою позицию, не повторяться, не допускать личной конфронтации, сохранять беспристрастность, не оценивать выступающих, не выслушав до конца и не поняв позицию.

Шкала оценки

Шкала оценки

Оценка	Баллы	Описание
Отлично	9–10	Устный ответ отличается последовательностью, логикой изложения. Легко воспринимается аудиторией. При ответе на вопросы выступающий демонстрирует глубину владения материалом. Ответы формулируются аргументировано, обосновывается собственная позиция в проблемных ситуациях

Хорошо	7–8	Устный ответ отличается последовательностью, логикой изложения. Но обоснование сделанных выводов недостаточно аргументировано. Неполно раскрыто содержание проблемы
Удовлетворительно	5–6	Устный ответ направлен на пересказ содержания проблемы, но не демонстрирует умение выделять главное, существенное. Выступающий не владеет пониманием сути излагаемой проблемы
Плохо	3–4	Устный ответ носит краткий, неглубокий, поверхностный характер
Неудовлетворительно	0	Ответ отсутствует

5.2 Примеры вопросов для самопроверки

1. Что такое торговая деятельность?
2. Сущность бизнес-проектирования в торговой деятельности
3. Определение и сущность предпринимательства, типы предпринимателей в торговой деятельности
4. Предпринимательство в торговой деятельности как система и процесс
5. Типы предпринимателей в торговой деятельности
6. Выявление благоприятной возможности для проекта
7. Поиск и оценка возможности коммерческого проекта
8. Взаимосвязь идеи и возможности проекта
9. Формирование бизнес-идеи
10. Подходы к выявлению возможностей
11. Понятие трансформации в проекте
12. Бизнес – этнография как метод исследования
13. Анализ проведения этнографического исследования
14. Сбор и процесс анализа данных для исследования проекта
15. Определение области исследования для определения основных проблем и недовольств клиентов
16. Понятие и формирование бизнес – концепции
17. Развитие бизнес – концепции
18. Ценность проекта для потребителя на торговых рынках
19. Понятие и структура бизнес – модели проекта
20. Сущность и различные подходы к бизнес-моделированию
21. Развитие инновационных бизнес – моделей
22. Увеличение объемов продаж с помощью визуализации
23. Определение проблемы предприятия и ее решение на основе критериев: прибыль компании, уровень инновации, степень удовлетворенности клиента
24. Метод интервьюирования на торговых рынках
25. Минимально работоспособный продукт (MVP)
26. Продуктовый анализ осуществимости проекта
27. Отраслевой анализ осуществимости проекта
28. Организационный анализ проекта
29. Финансовый анализ проекта
30. Анализ осуществимости проекта в торговой деятельности
31. Анализ экосистемы
32. Понятие «маржа» (примеры)
33. Дифференциация торговых рынков

Краткие методические указания

Собеседование проводится как специальная беседа преподавателя со студентом на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, рассчитанная на выяснение объема знаний студента по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Уровень усвоения

теоретического материала проверяется посредством опроса по одному вопросу из каждого представленного выше раздела.

Шкала оценки

Шкала оценки

Оценка	Баллы	Описание
отлично	10	Студент правильно, полно и четко отвечает на поставленный вопрос, используя профессиональную терминологию
хорошо	8	Студент правильно, полно и четко отвечает на поставленный вопрос, но затрудняется в формулировке профессиональных терминов
удовлетворительно	6	Студент правильно, но неполно и нечетко отвечает на поставленный вопрос и затрудняется в формулировке профессиональных терминов
плохо	4	Студент неправильно отвечает на поставленный вопрос
неудовлетворительно	0-3	Студент не отвечает на поставленный вопрос

5.3 Примеры заданий для выполнения практических работ

Практическая работа № 1

Тема 1. Исследование модели предпринимательства в торговой деятельности.

Цель: Обсуждение и разработка структуры коммерческого проекта

Ход работы:

1. Изучить структуру написания проекта в торговой деятельности, предложенную преподавателем.
2. Подготовить проект структуры проекта.
3. Подготовить резюме проекта.
4. Защитить работу.

Практическая работа № 2

Тема 2. Проведение анализа природы возможности бизнес-проекта.

Цель: Обеспечение природы возможности Вашей бизнес-идеи

Ход работы:

1. Пояснить и обосновать создание идеи рассматривая вопросы:
 - какова генерация Вашей идеи?
 - может бизнес-идея лечь в основу создания бизнеса и предприятия и какова Ваша характеристика как будущего предпринимателя?
2. Преобразовать и обосновать бизнес-идею используя различные типы трансформаций
3. Оцените возможности проекта посредством методов «ТИМОНС», «DOABILITY» и провести его обоснование.
4. Защитить работу.

Практическая работа № 3

Тема 3. Формирование бизнес-идеи и бизнес-концепции проекта.

Цель: разработать бизнес-концепцию коммерческого проекта

Ход работы:

1. Оценить потребность в ресурсах
2. Произвести поиск благоприятных возможностей с использованием метода ТМИЧ
3. Определить модель поведения и модель инвестиций в бизнес-концепции
4. Определить тип предпринимателя для реализации данной бизнес-идеи
5. Оценить Ваше предложение и инструменты на рынок
6. Выявить типы ресурсов и заполнить таблицу
7. Определить приоритетные источники финансирования для подготовки продукта
8. Защитить работу

Тема 4. Разработка и обоснование бизнес-модели проекта.

Цель: разработать бизнес-модель коммерческого проекта

Ход работы:

1. Изучить структуру коммерческого проекта.
2. Разработать и обосновать резюме проекта.
3. Разработать блоки бизнес-модели коммерческого проекта:
 - потребительские сегменты,
 - описание ценностного предложения,
 - каналы сбыта, взаимоотношение с клиентами,
 - потоки поступления доходов,
 - ключевые ресурсы,
 - ключевые виды деятельности,
 - ключевые партнеры,
 - структура издержек
1. Сформировать подходы к развитию инновационной бизнес-модели
2. Защитить работу

Тема 5. Проведение анализа осуществимости бизнес-проекта.

Цель: Провести анализ осуществимости коммерческого проекта

Ход работы:

1. Провести продуктовый анализ бизнес-проекта
2. Провести отраслевой анализ бизнес-проекта
3. Провести организационный анализ бизнес-проекта
4. Провести финансовый анализ и анализ осуществимости проекта (с использованием Программы)
5. Защитить работу

Тема 6. Сформировать модель развития потребителя бизнес-проекта.

Цель: Провести исследование и составить алгоритм развития потребителя

Ход работы:

1. Проанализировать модель развития продукта
2. Исследовать Стартап бизнес-проекта
3. Составить алгоритм развития потребителя

Тема 7. Защита бизнес-проекта.

Цель: Провести исследование и защиту бизнес-проекта

Ход работы:

1. Подготовить бизнес-проект, используя предложенную преподавателем структуру.
2. Защитить бизнес-проект.

Краткие методические указания

Для того, чтобы подготовиться к практическому занятию, сначала следует ознакомиться с соответствующим текстом учебника (лекции). Подготовка к практическому занятию начинается поле изучения задания и подбора соответствующих литературы и нормативных источников. Работа с литературой может состоять из трёх этапов - чтение,

конспектирование и заключительное обобщение сути изучаемой работы. Подготовка к практическим занятиям, подразумевает активное использование справочной литературы (энциклопедий, словарей, альбомов схем и др.) и периодических изданий. Владение понятийным аппаратом изучаемого курса является необходимостью.

Результаты работы по практическим ситуациям в рамках сквозного индивидуального задания осуществляются в соответствии со стандартом СК-СТО-ТР-04-1.005-2015.

Шкала оценки

Шкала оценки

Оценка	Баллы	Описание
отлично	30	Обучающийся показывает высокий уровень знаний при выполнении заданий
хорошо	25	Обучающийся показывает хороший уровень знаний при выполнении заданий
удовлетворительно	20	Обучающийся показывает средний уровень знаний при выполнении заданий
плохо	15	Обучающийся показывает низкий уровень знаний при выполнении заданий
неудовлетворительно	0-8	Обучающийся не продемонстрировал знаний по теме при выполнении заданий.

5.4 Примеры тестовых заданий

Критерий прохождения теста – выберите только ОДИН правильный ответ.

1. Что из ниже перечисленного не является характерной чертой торговой предпринимательской деятельности:

1) самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов, действующих в рамках правовых норм

2) творческий потенциал общества

3) экономическая заинтересованность, преследующая цель получение прибыли

4) обеспечение персонала заработной платой

5) создание рабочих мест для населения, живущего в окрестностях предприятия

2. Какая из указанных функций не является функцией предпринимательства в торговле:

1) контрольная функция

2) ресурсная функция

3) общеэкономическая функция

4) Творческо-поисковая (инновационная) функция

5) маркетинговая функция

3. Какое из перечисленных направлений не является направлением государственной поддержки и регулирования предпринимательства в торговле:

1) формирование нормативно-правовой базы поддержки и развития предпринимательства

2) формирование государственной программы производства экологически чистых продуктов

3) совершенствование системы финансовой поддержки малого предпринимательства

4) совершенствование нормативной базы по поддержке малого и среднего предпринимательства

5) совершенствование налоговой системы РК

4. Что является документом, закрепляющим необходимые условия для реализации торговой и коммерческой сделки:

1) расчет цены товара

2) контракт

3) сертификат о качестве товара

4) сертификат об оказании услуг

5) годовой отчет

5. Выберите наиболее полное определение торговой и коммерческой сделки:

1) соглашение между двумя сторонами, осуществляемое в безналичном виде в соответствии с принятыми условиями

2) контракт между несколькими сторонами на поставку товаров без привлечения денежных средств в наличном или безналичном виде

3) соглашение между двумя или несколькими сторонами на поставку товаров, выполнение работ или услуг в соответствии с принятыми условиями

4) соглашение между двумя сторонами об изготовлении продукции

5) индивидуальный трудовой договор

6. Человек, профессионально осуществляющий организационно-управленческую деятельность это:

1) предприниматель

2) руководитель

3) менеджер

4) бригадир

5) работодатель

7. Что из перечисленного не относится к стимулам к началу собственного дела?

1) Стремление к личной независимости

2) Желание раскрыть свои способности

3) Возможности выполнять любимую работу в удобное для себя время

4) Накопленные личные сбережения

5) Продолжение семейных традиций

8. Какое из указанных направлений не обеспечивается за счет развития предпринимательства?

1) увеличение занятости населения

2) повышение интеллектуального уровня населения

3) сокращение безработицы

4) повышение жизненного уровня населения

5) укрепление экономической и социальной базы регионов

9. Что не выражает проявления предпринимательских возможностей?

1) поиск наиболее эффективных способов удовлетворения существующих потребностей

2) умение оценить выгодность и перспективность дела

3) разработка новых технологий изделий для удовлетворения имеющихся потребностей

4) поиск новых людей, являющихся носителями новых идей

5) созданием специальных подразделений для выполнения рискованных проектов

10. Предпринимательство – это:

1) добровольная деятельность человека, который, пользуясь либо распоряжаясь экономическими благами, самостоятельно или с привлечением наемного труда, предпринимает меры по производству нового продукта с целью получения дохода

2) деятельность человека, направленная на максимизацию прибыли

3) принудительная деятельность экономического агента, нацеленная на получение прибыли и дохода путем эффективного сочетания ограниченных ресурсов

4) процесс создания предприятий, занимающихся экономической деятельностью для удовлетворения потребностей населения

5) процесс создания дополнительной стоимости в экономических системах

11. Целью предпринимательства является:

1) получение прибыли

2) конечной целью не столько прибыль, сколько непрерывность воспроизводственного процесса, связанного с воспроизводством спроса и удовлетворением постоянно меняющихся, постоянно возрастающих потребностей индивидуума или социальной группы, общества в целом

- 3) удовлетворение спроса населения
- 4) производство нового продукта в условиях риска
- 5) создание рабочих мест
12. Под конкурентоспособностью организации понимают:
 - 1) способность организации увеличивать свою рыночную долю в долгосрочной перспективе
 - 2) способность организации удерживать свою рыночную долю в среднесрочной перспективе
 - 3) способность организации иметь большую прибыльность относительно среднеотраслевой в краткосрочном периоде
 - 4) способность организации иметь высокий уровень рентабельности в будущем
13. Индекс привлекательности отрасли определяется с учетом:
 - 1) сильных и слабых сторон фирмы
 - 2) размера и разнообразия рынков
 - 3) доступности к финансовым ресурсам
 - 4) наличия у фирмы административного ресурса
14. Оценочный показатель рыночной доли фирмы характеризует:
 - 1) долю продаж определенного продукта фирмы в общем объеме продаж данного продукта на рынке
 - 2) долю продаж определенного продукта в общем объеме продаж фирмы
 - 3) долю продукта в формировании ассортимента и номенклатуры фирмы
 - 4) долю продукта в формировании валовой прибыли фирмы
15. Миссия организации – это:
 - 1) комплекс действий, направленных на максимизацию прибыли в долгосрочном периоде
 - 2) определение сегментов потенциальных потребителей
 - 3) стратегия ведения организацией конкурентной борьбы
 - 4) социально-значимое функциональное назначение организации
16. Бизнес-проектирование коммерческой деятельности организации предполагает
 - 1) определение цен, состава и объема льгот при производстве и сбыте продукции предприятия
 - 2) выработку процедур регулирования хозяйственной деятельности со стороны государственных органов
 - 3) распространение социально-психологических ориентиров: достижение успеха, личная и групповая ответственность
 - 4) включение функционала коммерческой деятельности в хозяйственную структуру предприятия и интегрирование во внешнюю среду
17. В управленческой деятельности бизнес-проект рассматривается как:
 - 1) метод выявления факторов, оказывающих влияние на развитие предприятия
 - 2) подход к управлению функциональными подразделениями предприятия
 - 3) концепция планирования и контроля персонала компании
 - 4) способ отражения предпринимательских идей с помощью средств документирования
18. При проектировании бизнеса в понятие «ресурсы входа в бизнес-систему» включают:
 - 1) менеджмент, маркетинг, финансы, персонал
 - 2) информация, правовое окружение, компьютерные технологии, сырье
 - 3) поставщики, посредники, оптовики, розничные торговцы
 - 4) труд, земля, капитал, предпринимательская активность
19. Зависимость «производительность» и «отдача капитала» показывает, что:
 - 1) сумма вложенного капитала, необходимого для производства продукции равна 0
 - 2) доход от вложенного капитала равен первоначальным инвестициям

3) чем выше производительность, тем выше отдача от капитала
 4) уровень производительности оборудования соответствует капитальным вложениям

20. Чистый дисконтированный доход - это:

1) максимальный процент за кредит, который может быть выплачен в срок, равный горизонту расчета

2) соотношение суммы приведенных эффектов от текущей деятельности по проекту к первоначальным капиталовложениям

3) норма дисконта, при которой дисконтированные притоки денежных средств равны дисконтированным оттокам

4) сумма будущих эффектов за расчетный период времени

21. Понятие «продуктивной производительности» подразумевает:

1) сбалансированность рыночной экономики и экономики предприятия

2) производство продукции, т.е. товаров и услуг

3) разработку и производство новых товаров и услуг

4) достижение наивысшего объема производства

Краткие методические указания

Для выполнения теста необходимо ознакомиться с содержанием презентаций дисциплины, основной и дополнительной литературой.

Критерии оценки:

Каждый верный ответ оценивается в 2 балла. Максимальное количество баллов – 20

Шкала оценки

Шкала оценки

Оценка	Баллы	Описание
отлично	19–20	студент демонстрирует отчетливое и свободное владение концептуально-понятийным аппаратом, научным языком и терминологией соответствующей научной области. Знание основной литературы и знакомство с дополнительно рекомендованной литературой. Логически корректное и убедительное изложение ответа.
хорошо	16–18	если ответ показывает глубокое и систематическое знание всего программного материала и структуры конкретного вопроса, а также основного содержания и новаций лекционного курса по сравнению с учебной литературой.
удовлетворительно	13–15	знание узловых проблем программы и основного содержания лекционного курса; умение пользоваться концептуально-понятийным аппаратом в процессе анализа основных проблем в рамках данной темы; знание важнейших работ из списка рекомендованной литературы.
плохо	9–12	фрагментарные, поверхностные знания важнейших разделов программы и содержания лекционного курса; затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и терминологии учебной дисциплины; неполное знакомство с рекомендованной литературой; частичные затруднения с выполнением предусмотренных программой заданий; стремление логически определенно и последовательно изложить ответ.
неудовлетворительно	0–8	незнание, либо отрывочное представление о данной проблеме в рамках учебного-программного материала; неумение использовать понятийный аппарат; отсутствие логической связи в ответе.

ТЕСТ и КЛЮЧИ К РЕШЕНИЮ ТЕСТА
дисциплина «Бизнес-проектирование в торговой деятельности»

Критерий прохождения теста – выберите только ОДИН правильный ответ.

1. Что из ниже перечисленного не является характерной чертой торговой предпринимательской деятельности:

- 1) самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов, действующих в рамках правовых норм
- 2) *творческий потенциал общества*
- 3) экономическая заинтересованность, преследующая цель получение прибыли
- 4) обеспечение персонала заработной платой
- 5) создание рабочих мест для населения, живущего в окрестностях предприятия

2. Какая из указанных функций не является функцией предпринимательства в торговле:

- 1) *контрольная функция*
- 2) ресурсная функция
- 3) общеэкономическая функция
- 4) Творческо-поисковая (инновационная) функция
- 5) маркетинговая функция

3. Какое из перечисленных направлений не является направлением государственной поддержки и регулирования предпринимательства в торговле:

- 1) *формирование нормативно-правовой базы поддержки и развития предпринимательства*
- 2) формирование государственной программы производства экологически чистых продуктов
- 3) совершенствование системы финансовой поддержки малого предпринимательства
- 4) совершенствование нормативной базы по поддержке малого и среднего предпринимательства
- 5) совершенствование налоговой системы РК

4. Что является документом, закрепляющим необходимые условия для реализации торговой и коммерческой сделки:

- 1) расчет цены товара
- 2) *контракт*
- 3) сертификат о качестве товара
- 4) сертификат об оказании услуг
- 5) годовой отчет

5. Выберите наиболее полное определение торговой и коммерческой сделки:

- 1) соглашение между двумя сторонами, осуществляемое в безналичном виде в соответствии с принятыми условиями
- 2) контракт между несколькими сторонами на поставку товаров без привлечения денежных средств в наличном или безналичном виде
- 3) *соглашение между двумя или несколькими сторонами на поставку товаров, выполнение работ или услуг в соответствии с принятыми условиями*
- 4) соглашение между двумя сторонами об изготовлении продукции
- 5) индивидуальный трудовой договор

6. Человек, профессионально осуществляющий организационно-управленческую деятельность это:

- 1) предприниматель
- 2) *руководитель*
- 3) менеджер
- 4) бригадир

5) работодатель

7. Что из перечисленного не относится к стимулам к началу собственного дела?

- 1) Стремление к личной независимости
- 2) Желание раскрыть свои способности
- 3) Возможности выполнять любимую работу в удобное для себя время
- 4) Накопленные личные сбережения
- 5) Продолжение семейных традиций

8. Какое из указанных направлений не обеспечивается за счет развития предпринимательства?

- 1) увеличение занятости населения
- 2) повышение интеллектуального уровня населения
- 3) сокращение безработицы
- 4) *повышение жизненного уровня населения*
- 5) укрепление экономической и социальной базы регионов

9. Что не выражает проявления предпринимательских возможностей?

- 1) поиск наиболее эффективных способов удовлетворения существующих потребностей
- 2) умение оценить выгодность и перспективность дела
- 3) разработка новых технологий изделий для удовлетворения имеющихся потребностей
- 4) поиск новых людей, являющихся носителями новых идей
- 5) *созданием специальных подразделений для выполнения рискованных проектов*

10. Предпринимательство – это:

- 1) *добровольная деятельность человека, который, пользуясь либо распоряжаясь экономическими благами, самостоятельно или с привлечением наемного труда, предпринимает меры по производству нового продукта с целью получения дохода*
- 2) деятельность человека, направленная на максимизацию прибыли
- 3) принудительная деятельность экономического агента, нацеленная на получение прибыли и дохода путем эффективного сочетания ограниченных ресурсов
- 4) процесс создания предприятий, занимающихся экономической деятельностью для удовлетворения потребностей населения
- 5) процесс создания дополнительной стоимости в экономических системах

11. Целью предпринимательства является:

- 1) получение прибыли
- 2) *конечной целью не столько прибыль, сколько непрерывность воспроизводственного процесса, связанного с воспроизводством спроса и удовлетворением постоянно меняющихся, постоянно возрастающих потребностей индивидуума или социальной группы, общества в целом*
- 3) удовлетворение спроса населения
- 4) производство нового продукта в условиях риска
- 5) создание рабочих мест

12. Под конкурентоспособностью организации понимают:

- 1) *способность организации увеличивать свою рыночную долю в долгосрочной перспективе*
- 2) способность организации удерживать свою рыночную долю в среднесрочной перспективе
- 3) способность организации иметь большую прибыльность относительно среднеотраслевой в краткосрочном периоде
- 4) способность организации иметь высокий уровень рентабельности в будущем

13. Индекс привлекательности отрасли определяется с учетом:

- 1) сильных и слабых сторон фирмы

- 2) *размера и разнообразия рынков*
- 3) *доступности к финансовым ресурсам*
- 4) *наличия у фирмы административного ресурса*

14. Оценочный показатель рыночной доли фирмы характеризует:

1) долю продаж определенного продукта фирмы в общем объеме продаж данного продукта на рынке

- 2) *долю продаж определенного продукта в общем объеме продаж фирмы*
- 3) *долю продукта в формировании ассортимента и номенклатуры фирмы*
- 4) *долю продукта в формировании валовой прибыли фирмы*

15. Миссия организации – это:

1) комплекс действий, направленных на максимизацию прибыли в долгосрочном периоде

- 2) *определение сегментов потенциальных потребителей*
- 3) *стратегия ведения организацией конкурентной борьбы*
- 4) *социально-значимое функциональное назначение организации*

16. Бизнес-проектирование коммерческой деятельности организации предполагает

1) определение цен, состава и объема льгот при производстве и сбыте продукции предприятия

2) выработку процедур регулирования хозяйственной деятельности со стороны государственных органов

3) распространение социально-психологических ориентиров: достижение успеха, личная и групповая ответственность

4) включение функционала коммерческой деятельности в хозяйственную структуру предприятия и интегрирование во внешнюю среду

17. В управленческой деятельности бизнес-проект рассматривается как:

- 1) *метод выявления факторов, оказывающих влияние на развитие предприятия*
- 2) *подход к управлению функциональными подразделениями предприятия*
- 3) *концепция планирования и контроля персонала компании*
- 4) *способ отражения предпринимательских идей с помощью средств документирования*

18. При проектировании бизнеса в понятие «ресурсы входа в бизнес-систему» включают:

- 1) *менеджмент, маркетинг, финансы, персонал*
- 2) *информация, правовое окружение, компьютерные технологии, сырье*
- 3) *поставщики, посредники, оптовики, розничные торговцы*
- 4) *труд, земля, капитал, предпринимательская активность*

19. Зависимость «производительность» и «отдача капитала» показывает, что:

- 1) *сумма вложенного капитала, необходимого для производства продукции равна 0*
- 2) *доход от вложенного капитала равен первоначальным инвестициям*
- 3) *чем выше производительность, тем выше отдача от капитала*
- 4) *уровень производительности оборудования соответствует капитальным вложениям*

20. Чистый дисконтированный доход - это:

1) максимальный процент за кредит, который может быть выплачен в срок, равный горизонту расчета

2) соотношение суммы приведенных эффектов от текущей деятельности по проекту к первоначальным капиталовложениям

3) норма дисконта, при которой дисконтированные притоки денежных средств равны дисконтированным оттокам

4) сумма будущих эффектов за расчетный период времени

21. Понятие «продуктивной производительности» подразумевает:

- 1) сбалансированность рыночной экономики и экономики предприятия
- 2) *производство продукции, т.е. товаров и услуг*
- 3) разработку и производство новых товаров и услуг
- 4) достижение наивысшего объема производства

КЛЮЧИ К РЕШЕНИЮ ТЕСТА

Вопрос	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
Верный ответ	2	1	1	2	3	2	1	4	5	1	2	1	2	1	4	4	4	2	4	3	2