

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

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

Институт экономики и предпринимательства

УТВЕРЖДЕНО

решением президиума Ученого совета ННГУ

протокол № 1 от 16.01.2024 г.

Рабочая программа дисциплины

Практикум по ценностно-ориентированному проектированию
коммерческой деятельности

Уровень высшего образования
Бакалавриат

Направление подготовки / специальность
38.03.06 - Торговое дело

Направленность образовательной программы
Управление торговой и логистической деятельностью

Форма обучения
очная, очно-заочная

г. Нижний Новгород

2024 год начала подготовки

1. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.В.21 Практикум по ценностно-ориентированному проектированию коммерческой деятельности относится к части, формируемой участниками образовательных отношений образовательной программы.

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

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства	
	Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине	Для текущего контроля успеваемости	Для промежуточной аттестации
ПК-6: Способен разрабатывать предложения по стратегии развития организации, в т.ч. коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной деятельности	<p>ПК-6.1: ИД-1ПК-6 Разрабатывает стратегические планы развития по направлению деятельности и бизнес-планов организации</p> <p>ПК-6.2: ИД-2ПК-6 Разрабатывает цели, анализирует ресурсные возможности, пути и способы достижения роста результативности маркетинговой и рекламной деятельности организации</p> <p>ПК-6.3: ИД-3ПК-6 Разрабатывает стандарты, концепции, программы и методики</p> <p>ПК-6.4: ИД-4ПК-6 Осуществляет контроль маркетинговой и рекламной деятельности</p> <p>ПК-6.5: ИД-5ПК-6 Обеспечивает взаимодействие субъектов товаропроводящей сети</p>	<p>ПК-6.1: У1 (УК-2) Уметь определять сферы стратегического развития организации на основе понимания принципов ценностно-ориентированного проектирования бизнес-процессов коммерческой деятельности</p> <p>31 (УК-2) Знать бизнес-процессы стратегического планирования развития ценностно-ориентированной коммерческой деятельности, принципы системного подхода к ее бизнес-планированию</p> <p>В1 (УК-2) Владеть навыками проектирования бизнес-процессов коммерческой деятельности на основе исследования рынка с позиций идентификации ценностных предложений</p> <p>ПК-6.2: У2 (ПК-6) Уметь планировать ресурсы и интерпретировать результаты ценностно-ориентированной коммерческой деятельности на основе современных показателей экономической и рыночной добавленной стоимости;</p> <p>32 (ПК-6) Знать современные</p>	<p>Практическое задание Творческое задание Тест</p>	<p>Зачёт: Тест Практическое задание</p> <p>Зачёт с оценкой: Контрольные вопросы Практическое задание</p>

		<p>подходы и методы оценки результативности коммерческой деятельности, обоснования управленческих решений в сфере маркетинга и рекламы на основе анализа направлений роста экономической и рыночной добавленной стоимости;</p> <p>В2 (ПК-6) Владеть навыками обоснования принятия решений использования ресурсных возможностей организации для роста результативности маркетинга и рекламы как ключевых элементов ценностно-ориентированной коммерческой деятельности</p> <p>ПК-6.3:</p> <p>У3 (ПК-6) Уметь проводить анализ вариантов разработки методов ценообразования на основе концепции ценностно-ориентированной коммерческой деятельности</p> <p>З3 (ПК-6) Знать принципы, факторы, процесс к ценообразованию, его особенности в условиях ценностно-ориентированного проектирования коммерческой деятельности;</p> <p>В3 (ПК-6) Владеть навыками формирования стратегии и ценовой политики в рамках ценностно-ориентированного проектирования коммерческой деятельности.</p> <p>ПК-6.4:</p> <p>З4 (ПК-6) Знать технологии построения системы контроля создаваемой ценности в ходе проектирования бизнес-процессов коммерческой деятельности, в том числе в сфере маркетинга и рекламы</p> <p>У4 (ПК-6) Уметь принимать решения по результатам проводимого контроля</p>		
--	--	--	--	--

		<p>создаваемой ценности для повышения эффективности проектирования коммерческой деятельности</p> <p>В4 (ПК-6) Владеть навыками сбора и оценки финансовой и нефинансовой информации, необходимой для контроля создаваемой ценности в ходе проектирования коммерческой деятельности, в том числе в сфере маркетинга и рекламы</p> <p>ПК-6.5:</p> <p>У5 (ПК-6) Уметь формировать программу финансового обеспечения, включая поддержку субъектов-участников товаропроводящей сети на основе создания ценностно-ориентированных предложений реализации бизнес-проектов</p> <p>35 (ПК-6) Знать направления и алгоритмы получения финансирования из различных источников, включая поддержку субъектов-участников товаропроводящей цепи</p> <p>В5 (ПК-6) Владеть навыками разработки документов, обеспечивающих привлечение средств финансирования ценностно-ориентированных проектов коммерческой деятельности</p>		
<p>ПК-7: Способен к организации предпринимательской деятельности в сфере торговли</p>	<p>ПК-7.1: ИД-1ПК-7 Управляет материальными и трудовыми ресурсами в ходе предпринимательской деятельности</p> <p>ПК-7.2: ИД-2ПК-7 Взаимодействует с потребителями и заинтересованными сторонами</p> <p>ПК-7.3: ИД-3ПК-7 Контролирует и оценивает эффективность предпринимательской</p>	<p>ПК-7.1:</p> <p>У1 (ПК-7) Уметь управлять материальными и трудовыми ресурсами в ходе реализации стартап-проектов формирования ценностно-ориентированных результатов коммерческой деятельности;</p> <p>31 (ПК-7) Знать современные подходы к организации стартап-проектов в сфере управления материальными и трудовыми ресурсами,</p>	<p>Практическое задание</p> <p>Творческое задание</p> <p>Тест</p>	<p>Зачёт:</p> <p>Тест</p> <p>Практическое задание</p> <p>Зачёт с оценкой:</p> <p>Контрольные вопросы</p> <p>Практическое задание</p>

	<p>деятельности в сфере торговли</p>	<p>стимулирования персонала для реализации ценностно-ориентированных результатов коммерческой деятельности;</p> <p>В1 (ПК-7) Владеть навыками развития коммерческой деятельности в ходе реализации стартап-проектов на основе координации деятельности участников и стимулирования работы команды проекта.</p> <p>ПК-7.2:</p> <p>У2 (ПК-7) Уметь проводить коммуникационную политику для взаимодействия с заинтересованными сторонами в ходе реализации стартап-проектов с целью повышения удовлетворенности участников результатами коммерческой деятельности</p> <p>34 (ПК-4) Знать инструменты маркетинговых коммуникаций, подходящих для реализации стартап-проектов создания ценностно-ориентированных результатов коммерческой деятельности;</p> <p>В4 (ПК-4) Владеть навыками реализации и совершенствования коммуникационной политики для стартап-проектов создания ценностно-ориентированных результатов коммерческой деятельности</p> <p>ПК-7.3:</p> <p>У3 (ПК-7) Уметь оценивать эффективность стартап-проектов на основе показателя рыночной добавленной стоимости (MVA) и экономической добавленной стоимости (EVA)</p> <p>33 (ПК-7) Знать ключевые положения концепции</p>		
--	--------------------------------------	--	--	--

Тема 1. Категории стоимость, ценность, цена в коммерческой деятельности	26	28	1	1	10	5	11	6	15	22
Тема 2. Проектирование бизнес-процессов в коммерческой деятельности на основе создания ценности	30	28	2		12	6	14	6	16	22
Тема 3. Направления роста экономической и рыночной добавленной стоимости при проектировании коммерческой деятельности	30	29	2	1	12	6	14	7	16	22
Тема 4. Стартап как инструмент коммерциализации ценностно-ориентированного проекта	30	29	2	1	12	6	14	7	16	22
Тема 5. Инновационная инфраструктура и грантовая поддержка для реализации ценностно-ориентированной коммерческой деятельности.	26	28	1	1	10	5	11	6	15	22
Аттестация	0	0								
КСР	2	2						2	2	
Итого	144	144	8	4	56	28	66	34	78	110

Содержание разделов и тем дисциплины

Тема 1. Категории стоимость, ценность, цена в коммерческой деятельности

Понятие коммерции и коммерческой деятельности. Коммерческие функции.

Факторы, влияющие на коммерческую деятельность. Процессы коммерческой деятельности. Системный подход к проектированию коммерческой деятельности.

Объекты коммерческой деятельности при проектировании. Товар в проектировании коммерческой деятельности. Виды стоимости товара.

Ценность и ее проектирование в коммерческой деятельности.

Ценообразование в коммерческой деятельности. Методы ценообразования, виды цен. Процессы стимулирования продаж. Особенности бизнес-процессов торгового предприятия. Процессы обслуживания и их эффективность.

Тема 2. Проектирование бизнес-процессов в коммерческой деятельности на основе создания ценности

Понятие и элементы бизнес-процессов. Описание и классификации бизнес-процессов. Основные термины управления и проектирования бизнес-процессов. Методы моделирования бизнес-процессов, основанные на ценности для потребителя. Оценка эффективности бизнес-процессов с позиций ценности для потребителя. Функционально-стоимостной анализ, ABC-анализ бизнес-процессов. Направления совершенствования бизнес-процессов в ходе проектирования и развития коммерческой деятельности предприятия с позиций роста ценности результатов коммерческой деятельности.

Проектирование бизнес-процессов закупки. Управление запасами в ходе коммерческой деятельности.

Проектирование процессов формирования и управления ассортиментом предприятия, основанное на концепции ценности.

Бизнес-процессы сбыта (продажи) товаров в коммерческой деятельности. Коммерческие сделки.

Процесс сделки. Виды сделок. Проектирование договора купли-продажи.

Тема 3. Направления роста экономической и рыночной добавленной стоимости при проектировании коммерческой деятельности

Концепция управления проектом на основе роста добавленной стоимости. Сущность и применение показателя экономической добавленной стоимости (EVA). Сущность и применение показателя рыночной добавленной стоимости (MVA). Решение задач роста ценности результатов коммерческой деятельности с использованием показателей EVA и MVA.

Тема 4. Стартап как инструмент коммерциализации ценностно-ориентированного проекта

Понятие стартапа, преимущества стартапа. Масштабируемый стартап. Команда стартапа и мотивация. Методики развития стартапа. Стартап как модель коммерциализации. Бизнес-идея, бизнес-модель и бизнес-план при проектировании ценностно-ориентированного стартапа. Оценка инвестиционной привлекательности и рисков стартапа на основе анализа ценности. Основные составляющие бизнес-модели Startup. этапы развития Startup с точки зрения создания продукта: идея, прототип, соответствие продукта рынку, трекшн, рост и укрепление позиций, масштабирование.

Тема 5. Инновационная инфраструктура и грантовая поддержка для реализации ценностно-ориентированной коммерческой деятельности.

Источники финансирования реализации проектов ценностно-ориентированной коммерческой деятельности. Фонды содействия инновациям. Грантовая поддержка стартапов в сфере молодежного предпринимательства. Инновационная структура поддержки ценностно-ориентированных проектов и предпринимательства в России и Нижегородской области.

Реализация проектов в сфере импортозамещения в России. Кейсы успешных стартап-проектов и механизмов их финансирования.

Конкурсы и гранты в сфере стартапов на российском и региональном уровне.

4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя подготовку к контрольным вопросам и заданиям для текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведенным в п. 5.

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используются:

- электронный курс "Практикум по ценностно-ориентированному проектированию коммерческой деятельности (Цветков М.А.)" (<https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=11725>).

Иные учебно-методические материалы: В ходе занятий обеспечивается развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств.

При реализации дисциплины применяются следующие образовательные технологии:

- Когнитивные технологии обучения,
- Технологии проектно-ориентированного обучения,
- лекции-беседы,

Самостоятельная работа студентов направлена на самостоятельное изучение отдельных тем рабочей программы. Цель самостоятельной работы – подготовка современного компетентного специалиста и формирование способностей и навыков к непрерывному самообразованию и профессиональному совершенствованию.

Самостоятельная работа является наиболее деятельным и творческим процессом, который выполняет ряд дидактических функций: способствует формированию диалектического мышления, вырабатывает высокую культуру умственного труда, совершенствует способы организации познавательной деятельности, воспитывает ответственность, целеустремленность, систематичность и последовательность в работе студентов, развивает у них бережное отношение к своему времени, способность доводить до конца начатое дело.

Особое место отводится самостоятельной проработке студентами отдельных разделов и тем по изучаемой дисциплине. Такой подход вырабатывает у студентов инициативу, стремление к увеличению объема знаний, выработке умений и навыков всестороннего овладения способами

и приемами профессиональной деятельности.

Изучение вопросов очередной темы требует глубокого усвоения теоретических основ, раскрытия сущности основных категорий системы управления, проблемных аспектов темы и анализа фактического материала.

Студент должен уметь самостоятельно подбирать необходимую для учебной и научной работы литературу. При этом следует обращаться к предметным каталогам и библиографическим справочникам, которые имеются в библиотеках.

При подготовке к практическому занятию необходимо помнить, что данная дисциплина тесно связана с ранее изучаемыми дисциплинами.

На семинарских занятиях студент должен уметь последовательно излагать свои мысли и аргументировано их отстаивать.

Для достижения этой цели необходимо:

- 1) ознакомиться с соответствующей темой программы изучаемой дисциплины;
- 2) осмыслить круг изучаемых вопросов и логику их рассмотрения;
- 3) изучить рекомендованную учебно-методическим комплексом литературу по данной теме;
- 4) тщательно изучить лекционный материал;
- 5) ознакомиться с вопросами очередного семинарского занятия;
- 6) подготовить краткое выступление по каждому из вынесенных на семинарское занятие вопросу.

При презентации материала на семинарском занятии можно воспользоваться следующим алгоритмом изложения темы: определение и характеристика основных категорий, эволюция предмета исследования, оценка его современного состояния, существующие проблемы, перспективы развития. Весьма презентабельным вариантом выступления следует считать его подготовку в среде Power Point, что существенно повышает степень визуализации, а, следовательно, доступности, понятности материала и заинтересованности аудитории к результатам научной работы студента.

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

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

5.1.1 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции ПК-6:

Практическое задание 1 (семестр 1)

На основании представленных ниже данных, характеризующих реализацию ценностно-ориентированного проекта создания логистической инфраструктуры, дайте оценку:

- внутренней норме доходности логистического проекта. Выберите значение из представленных значений: 27.5%, 15.5%, 9.5%. Выбор обоснуйте расчетом.

- изменению уровня безубыточности и запаса финансовой прочности для проекта по годам.

Инвестиции в создание производства составят 20000 тыс. руб. Норма амортизации инвестиций составляет 10% в год.

Данные о стоимости привлекаемых ресурсов по видам затрат по годам реализации проекта представлены в таблице:

Таблица 1 – Данные о стоимости привлекаемых ресурсов

	2023 год	2024 год	2025 год
Объем реализации, ед.	1500	2300	2900
Цена 1 ед., тыс. руб.	10	11	13
Переменные затраты на единицу продукции, включая налог на прибыль, тыс. руб.	4	6	7
Постоянные затраты на весь объем реализации, тыс. руб.	2400	3700	4400

Практическое задание 2 (семестр 2)

Компания планирует ценностно-ориентированный проект по расширению масштабов основного бизнеса. Имеется прогноз денежных потоков, ожидаемых от реализации проекта (таблица).

Таблица

Прогноз денежных потоков инвестиционного проекта

T	0	1	2	3	4	5
CFt(It) (млн. у.е.)	-135	+35	+46	+52	+54	+45

Компания в настоящий момент использует для финансирования собственный и заемный капитал. Заемный капитал сформирован за счет долгосрочного кредита на сумму 350 млн. у.е., имеющего процентную ставку 12% годовых. Собственный капитал компании сформирован с помощью привилегированных и обыкновенных акций. Компания имеет в обращении 100 тыс. шт. привилегированных акций, имеющих общую рыночную стоимость 100 млн. у.е., по привилегированным акциям ежегодно выплачивается постоянный дивиденд в сумме 150 у.е. на одну акцию. Кроме того, компания имеет в обращении 1 млн. обыкновенных акций, требуемая доходность обыкновенных акций составляет 18% годовых, в текущем году по обыкновенным акциям были выплачены дивиденды на сумму 40 у.е., предполагается, что в дальнейшем дивиденды будут увеличиваться с постоянным темпом роста 10% в год. Компания выплачивает налог на прибыль по ставке 20%.

Оценить средневзвешенную цену капитала компании, сделать вывод об эффективности инвестиционного проекта.

5.1.2 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции ПК-7:

Практическое задание 1 (1 семестр)

Практическое задание 2

Компания АО «Ценность» работает в сфере логистического бизнеса. Инвестированный капитал в бизнес на 1.01.20 г. (I2019) составляет по рыночной оценке 800 млн. руб. (цифры условные). Структура инвестированного капитала в 2019 году на конец года: 55% – собственный капитал, 45% – заемный. Стоимость привлечения заемного капитала – 12%, стоимость привлечения собственного капитала складывается из безрисковой ставки 7% (вложений в бизнес), несистематических рисков, связанных с деятельностью бизнеса 3% и страновых рисков в размере 4%.

Чистая операционная прибыль компании (NOPAT) в 2019 году – 105 млн. руб.

Руководство данной компании рассматривает вопрос о дополнительных инвестициях в 2020 году в объеме 90 млн. руб., связанных с приобретением нового оборудования для внедрения системы искусственного интеллекта и развития на его основе маркетингового анализа, в том числе качества логистического сервиса на основе больших данных.

Предполагается осуществление дополнительных инвестиций в полном объеме за счет получения кредита на прежних описанных выше условиях.

Финансовый расчет показывает, что рентабельность дополнительных инвестиций составляет 14%. При этом старые проекты в 2020 году реализуются с той же доходностью. Собственники ставят целью рост в ходе управленческих действий стоимости бизнеса на 40% (по сравнению с инвестированным капиталом конца 2020 года) по результатам всех реализуемых проектов. Данная стратегическая цель является приоритетной для менеджмента бизнеса.

Задания:

1. Дайте предложения по поводу целесообразности или нецелесообразности дополнительных инвестиций в 2020 году, связанных с расширением деятельности на основе использования показателя EVA года вложения дополнительных средств.
2. Какова будет стоимость бизнеса ОАО «Ценность» (благосостояние акционеров) в случае реализации проекта, если известно, что инвестированный капитал и его структура в течение 2021, 2022, 2023, 2024 годов останутся на уровне 2020 года (изменениями, связанными с добавлением EVA к величине собственного капитала можно в расчетах не оперировать). NOPAT будет расти каждый год на 8%, начиная с 2021 года до 2024 года включительно. Начиная с 2024 года NOPAT стабилизируется на неопределенно долгое время. На сколько вырастет стоимость бизнеса (благосостояние собственников) благодаря получению показателя экономической добавленной стоимости (EVA) в ходе реализации всех намеченных проектов, начиная с 2021 года?
3. Будет ли реализована стратегическая цель, которая ставится собственниками компании?

Практическое задание 2 (2 семестр)

Составьте прогнозный бюджет движения денежных средств, прогнозный отчет о финансовых результатах, оценив целесообразность привлечения кредита для финансирования (составляются

документы на 1 плановый год с поквартальной разбивкой). Может ли быть привлечен для финансирования проекта кредит банка величиной в 3400 тыс. руб., выдаваемый на 1 год под 19% годовых с уплатой ежеквартальных процентов, с погашением основного долга в конце года?

Какие параметры денежных потоков (в том числе цену – на сколько (со значением до целых рублей) следует ее изменить для возможности реализации проекта в течение 1 года и выполнения всех обязательств).

В проект вкладывается 2300 тыс. руб. собственных средств (денежные средства на расчетный счет). Кредит считается полученным в самом начале деятельности.

Реализация продукции проекта составит 110000 единиц за 1 квартал, и по 120000 единиц 2,3,4 квартал года. Цена единицы 12 руб. 60% продукции продается с рассрочкой на 1 квартал.

Оплата расходов осуществляется без рассрочки. Величина расходов составляет 70% от выручки.

Налог на прибыль составляет 20%. Уплачивается ежеквартально в период, следующий за отчетным.

Для реализации проекта в 1 квартале необходимы закупка и монтаж оборудования (основные средства) со 100% оплатой в размере 4300 тыс. руб. Амортизация оборудования составит 10%. Начисляется ежеквартально.

Во 2 квартале для реализации мероприятий плана маркетинга требуется привлечение подрядчика для установки рекламных стендов (основные средства). Стоимость работ составит 800 тыс. руб.

В случае обнаружения невозможности реализации проекта с заданными параметрами (отрицательный остаток денежных средств на конец периода) - привести аргументы, какие параметры проекта можно изменить для реализации поставленных целей роста благосостояния акционеров? Определите, до какой величины должна быть изменена цена реализации продукции для реализации проекта за 1 год? Постройте на основе произведенных расчетов новые прогнозные отчеты о финансовых результатах, движении денежных средств, баланс (за 1 прогнозный год).

Критерии оценивания (оценочное средство - Практическое задание)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, даны четкие и последовательные ответы, показано глубокое знание основного и дополнительного материала
отлично	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, даны четкие и последовательные ответы, показано глубокое знание основного материала
очень хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, даны четкие и последовательные ответы, показано глубокое знание основного материала, допущено не более 2 неточностей

Оценка	Критерии оценивания
	непринципиального характера
хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, допущены неточности не принципиального характера, но обучаемый показывает наличие системы знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
удовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено более 50% поставленных задач), допущены ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрыто содержание основного материала
неудовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено менее 50% поставленных задач), дана неверная информация при ответе на поставленные задачи, допущены грубые ошибки при толковании материала, демонстрируется незнание основных терминов и понятий.
плохо	Задание не выполнено, обучаемый демонстрирует полное незнание материала

5.1.3 Типовые задания (оценочное средство - Творческое задание) для оценки сформированности компетенции ПК-6:

Творческое задание (1 семестр)

Творческое задание пишется на тему: «Исследование коммерческой деятельности на предприятии «...» с позиций создания ценности.

Вопросы, которые необходимо отразить в творческом задании:

1. Как предприятие реализует коммерческую деятельность?
2. Какие функции деятельности бизнеса, связанные с коммерческой деятельностью, будут исследованы в задании?
3. Какие операции коммерческой деятельности и как создают прибавочную стоимость для бизнеса? (Что исследовано с позиций добавления стоимости и ценности?)
5. Какие объекты коммерческой деятельности существуют на предприятии, в чем заключается их потребительская ценность (стоимость)?
6. Опишите составляющие товаров (услуг) бизнеса в соответствии с параметрами, приведенными в лекции темы 1. К какому виду товаров (услуг) относится товар (услуга) исследуемого бизнеса? В случае наличия у бизнеса многих товаров (услуг) опишите 1-2 наиболее значимых для предприятия (с Вашей точки зрения).
7. Какие на предприятии проводятся действия для создания бренда?

8. Как Вы считаете, какими методами наиболее перспективно прогнозировать спрос на товар (услугу) исследуемого бизнеса, какая информация для этого понадобится?

Результаты отражаются в задании, оформленном с титульным листом и в презентации на 10-12 слайдов.

Творческое задание (2 семестр)

Творческое задание делается на тему: «Исследование бизнес-процессов коммерческой деятельности предприятия «...»»

Вопросы (план) ответа

1. Опишите любой бизнес-процесс, связанный с коммерческой деятельностью в Вашем предприятии
2. Опишите, какие системы используются для автоматизации бизнес-процессов в Вашей организации.
3. Какие направления управления ассортиментом используются в исследуемой организации? Проанализируйте виды товаров ассортимента.
4. Проанализируйте, как организован сбыт (продажа) товаров (услуг) предприятия, как заключаются сделки на предприятии. Что можно порекомендовать для совершенствования процессов сбыта?
5. Как осуществляется ценообразование на предприятии (как и какие этапы ценообразования осуществляются)? Что можно порекомендовать для совершенствования процесса ценообразования?
6. Как организованы процессы стимулирования продаж? Что можно порекомендовать с позиций совершенствования процесса стимулирования продаж?
7. Как на предприятии организован процесс оценки качества обслуживания потребителей, что можно порекомендовать для его совершенствования?

Объем ответа на задание: 3- 5 страниц. По результатам подготовки ответа готовится презентация на 10-12 слайдов.

5.1.4 Типовые задания (оценочное средство - Творческое задание) для оценки сформированности компетенции ПК-7:

Творческое задание 1 (1 семестр)

В соответствии с приложенным в задании шаблоном разработайте бизнес-план реализации ценностно-ориентированного проекта развития коммерческой деятельности предприятия, проанализированного в Творческом задании 1. Особое внимание следует уделить плану маркетинга и продаж.

В шаблон бизнес-плана входят:

1. Краткий инвестиционный меморандум
2. Описание бизнеса, продукта или услуги
3. Описание рынка и план маркетинга
4. План производства и организационный план
5. Организационная структура
6. Финансовый план
7. Факторы риска

Творческое задание 2 (семестр 2)

"Создание собственной фирмы (старт-ап (startup))"

В течение занятия нужно выполнить следующие задания для подготовки творческого задания по теме 1.

1. Сформулируйте предпринимательскую идею Вашего бизнеса (возможно, связанную с Вашим направлением подготовки) (обязателен формат старт-ап (startup) по проектированию информационных технологий, приложений и т.д.). Описание startup можно изучить по ссылке в Википедии: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF>.

Некоторые идеи для этапов изложены здесь:

<https://yandex.ru/turbo/b-mag.ru/s/40-biznes-idej-dlja-startapov-2020-goda-luchshie-idei-dlja-starta-biznesa-v-jetom-godu/>

В рамках описания старт-ап (startup) Вам необходимо четко описать, что Вы делаете нового по сравнению с существующими решениями, провести анализ потенциальных аналогов, конкурентных решений, Ваших плюсов и минусов (сильных и слабых сторон).

2. Кратко опишите алгоритм деятельности Вашего бизнеса - что и как будет производиться, какие услуги оказываться. Определите на основе это необходимые ресурсы для создания Вашего бизнеса.
3. Определите, какие виды транзакционных издержек и издержек контроля будут существовать в Вашем бизнесе.
4. Определитесь с необходимым объемом инвестиций в Ваш бизнес для его начала. Выберите формат финансирования Вашего старт-ап (в том числе на основе изучения "традиционных" источников финансирования startup).
5. Определитесь с портретом потребителей Вашего бизнеса (возраст, пол, интересы, доходы).
6. Определитесь с выбором организационно-правовой формы Вашего бизнеса.
7. Опишите, как Вы будете бороться с возможным оппортунизмом участников предприятия и возникающими от него транзакционными издержками.

8. Определитесь, в какую экосистему будет интегрирован Ваш стартап (startup).

Задание выполняется в форме аналитической записки с титульным листом (объем 2-3 страницы). По заданию выполняется презентация, которая озвучивается на занятии (5-7 минут).

Критерии оценивания (оценочное средство - Творческое задание)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, даны четкие и последовательные ответы, показано глубокое знание основного и дополнительного материала
отлично	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, даны четкие и последовательные ответы, показано глубокое знание основного материала
очень хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, даны четкие и последовательные ответы, показано глубокое знание основного материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера
хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, допущены неточности не принципиального характера, но обучаемый показывает наличие системы знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
удовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено более 50% поставленных задач), допущены ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрыто содержание основного материала
неудовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено менее 50% поставленных задач), дана неверная информация при ответе на поставленные задачи, допущены грубые ошибки при толковании материала, демонстрируется незнание основных терминов и понятий.
плохо	Задание не выполнено, обучаемый демонстрирует полное незнание материала

5.1.5 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции ПК-6:

Тестовые задания (семестр 1)

1 Коммерция более широкое понятие, чем предпринимательство.

А) верно

Б) неверно;

2 Какой бизнес-процесс не входит в число стандартных, предложенных Международной бенчмаркинговой палатой?

А) Управление оборудованием

Б) Управление человеческими ресурсами

В) Управление изменениями

Г) Организация продаж

3 С позиций проектирования системы управления в части ее процессного состава в число процессов определения правил распределения ресурсов войдут:

А) Процессы управления персоналом;

Б) Процессы разработки стратегии;

В) Процессы, связанные с экономической безопасностью;

Г) Процессы снабжения

4 Выберите, что будет относиться к дезактиваторам бизнес-проекта, связанного с продажами населению товаров массового спроса, как системы?

А) Рост выручки предприятий-работодателей потребителей;

Б) Снижение доходов потребителей;

В) Снижение цен поставщиков;

Г) Снижение цены товаров-заменителей;

Д) Рост налога на добавленную стоимость.

5. Какие функции коммерческой деятельности приносят прибавочную стоимость?

А) оказание дополнительных услуг

Б) реклама товаров и услуг

В) закупка товаров

Г) изучение рынка и его конъюнктуры

Тестовые задания (семестр 2)

1. Впишите в именительном падеже принцип системного подхода, описанный ниже:

"При разработке бизнес-проекта создания логистического бизнеса, связанного с транспортировкой товаров из распределительных центров в магазины крупной федеральной торговой сети, данный проект рассматривается как подсистема, входящая в систему закупок вышеназванной крупной федеральной сети".

Ответ: _____

2. При бизнес-проектировании создается новое коммерческое предприятие, которое будет производить новый инновационный товар. При создании товара продумывается концепция бренда, который будет неотъемлемым элементом, входящим в состав торговой марки.

А) Верно;

Б) Неверно

3. Относительно пирамиды проекта выявление ключевых конкурентных преимуществ продукта проекта входит в:

А) Идею;

Б) Миссию;

В) Цель;

Г) Стратегию;

Д) Конкурентоспособность.

5.1.6 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции ПК-7:

Тестовые задания (семестр 1)

1 При прогнозировании в ходе разработки бизнес-проекта использован метод скользящего среднего как метод экстраполяции, основанный на выявлении связей между явлениями.

А) Верно

Б) Неверно.

2. Объем продаж продукта составляет 1000 единиц. Переменные издержки составляют на весь объем 300000 рублей. Общие издержки составляют 1500000 руб. Цена на продукцию составляет 900 руб. Впишите в штуках значение точки безубыточности (условное обозначение вписывать не нужно).

3 Поставьте в соответствии типом конкурентной стратегии условия её использования:

А) Лидерство по ценам (ценовый лидер)

Б) Дифференциация

В) Рыночная ниша

Г) Внедрение новшеств

1. Высокая дифференциация рыночного спроса

2. Наличие специализированных ресурсов

3. Однородность продукта

4. Низкая чувствительность потребителя к цене

4. Какой из разделов бизнес-плана нужно выделить отдельно в типовой российской форме бизнес-плана?

А) Производство;

Б) Логистика;

В) Финансирование;

Г) Сбыт и маркетинг;

Д) Риски и эффективность.

5. Напишите название метода проектирования связанного с одновременной разработкой проекта по разным стадиям и этапам.

Тестовые задания (семестр 2)

1. Для обеспечения материального стимулирования персонала при планировании и реализации проекта поставьте в соответствии с обозначенной целью рекомендуемую Вами систему премирования (или принципов начисления заработной платы):

А) Привлечение новых покупателей

Б) Выполнение стандартов качественного обслуживания

В) Повышение профессионального уровня

1. Платежная матрица бонусов

2. Тарифно-квалификационная сетка

3. Премирование или депремирование на основе результатов mystery shopping

2. Предполагается, что проект ежегодно будет приносить 3 млн. руб. при разовых инвестициях в 5 млн. руб. Данный проект имеет:

А) Финансовую ценность выше среднего;

Б) Низкую финансовую ценность;

В) Выше среднего уровень рисков;

Г) Низкую стратегическую ценность.

3. Выберите из описания фазы планирования проекта основные процессы:

А) Руководитель (менеджер) проекта выявил необходимость использования 3 единиц оборудования для автоматизации процесса разгрузки поступающих на склад товаров;

Б) Инвестор проекта запросил разработать требования, которые будут предъявлены к поставщикам при закупке оборудования;

В) Заказчик проекта выдвинул требование сертификации системы менеджмента качества проекта по системе ISO 9000;

Г) Заказчиком согласован менеджер проекта.

4. При стратегическом планировании в ходе проекта сопоставьте со стадией развития соответствующую целевую ориентацию:

А) Интенсивный рост

Б) Формирование

В) Кризис

Г) Стабилизация

1. Внедрить на рынке за плановый период 3 новых услуги в сфере логистического сервиса;

2. Обеспечение выполнения установок спроектированной системы менеджмента качества на основе соблюдения процента отклонением от регламентов бизнес-процессов не более, чем в 1% случаев;
3. Достижение соответствия проектируемой структуры управления с запросами клиента на увеличение скорости обратной связи при обращениях;
4. Разработка проекта повышения эффективности на 25% через диверсификацию услуг в силу снижения финансовой устойчивости.

Критерии оценивания (оценочное средство - Тест)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	96-100% правильных ответов
отлично	86-95% правильных ответов
очень хорошо	81-85% правильных ответов
хорошо	66-80% правильных ответов
удовлетворительно	56-65% правильных ответов
неудовлетворительно	46-55% правильных ответов
плохо	45% и меньше правильных ответов

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

Шкала оценивания сформированности компетенций

Уровень сформированности компетенций (индикатора достижения компетенций)	плохо	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	очень хорошо	отлично	превосходно
	не зачтено		зачтено				
<u>Знания</u>	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Ошибок нет.	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки.

	обучающегося от ответа			негрубых ошибок	несущественных ошибок		
<u>Умения</u>	Отсутствие минимальных умений. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки	Продemonстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с отдельными несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов	
<u>Навыки</u>	Отсутствие базовых навыков. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов	Продemonстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов	Продemonстрирован творческий подход к решению нестандартных задач

Шкала оценивания при промежуточной аттестации

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

5.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения на промежуточной аттестации с указанием критериев их оценивания:

5.3.1 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции ПК-6

1. С позиций проектирования системы управления в части ее процессного состава в число процессов определения правил распределения ресурсов войдут:

- А) Процессы, связанные с экономической безопасностью;
- Б) Процессы управления персоналом;
- В) Процессы разработки стратегии;
- Г) Процессы снабжения.

2. Выберите факторы прямого воздействия на коммерческую деятельность:

- А) Поставщики
- Б) Акционеры
- В) Биржи
- Г) Социальные и культурные традиции

3. Что не входит в процесс с позиций процессного подхода к бизнес-процессам?

- А) Технология
- Б) Ресурсы
- В) Вход
- Г) Потребитель

4. Какая процедура не входит в непосредственное перепроектирование бизнес-процесса при его совершенствовании?

- А) Объединение операций
- Б) Передача процесса на аутсорсинг

В) Сокращение уровней

Г) Функционально-стоимостной анализ

5. С ростом степени близости относительно клиента товарных групп ассортимента в первую очередь повышается его:

А) Широта

Б) Гармоничность

В) Глубина

Г) Устойчивость

6. При проектировании бизнес-процессов сбытовой деятельности предприятие-производитель планирует реализовывать свои товары (оборудование) через посредника, который будет их приобретать оптовыми партиями и продавать от своего имени. В данном случае говорится о процессе дистрибуции.

А) Верно

Б) Неверно

7. Выберите средство стимулирования, которое не относится к потребителям (физическим лицам - конечным потребителям):

А) Зачетный талоны

Б) Купоны

В) Скидки за возврат ранее купленного товара

Г) Скидки-скинто

8. Относительно пирамиды проекта выявление ключевых конкурентных преимуществ продукта проекта входит в:

А) Идею

Б) Миссию

В) Цель

Г) Стратегию

9. Какой параметр целеполагания не входит в технологию SMART:

А) Цель проекта связана с проектированием 5 складских комплексов;

Б) Проектирование 5 складских комплексов будет произведено в рамках бюджета 3 комплексов (при реализации проекта нужно будет активно использовать технологии, разработка которых рассматривается и возможно будет найден инвестор для них)

В) Реализация проекта запланирована в течение 3 лет

Г) Реализация проекта будет происходить в условиях параллельного изучения потребности в его результатах

10. С позиций системного подхода к бизнес-проектированию при анализе системы необходимо начинать с анализа ее внутренней структуры, в частности входа системы.

А) Верно

Б) Неверно

5.3.2 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции ПК-7

1 Для достижения максимального дохода (доходности) компания хочет выйти на рынок для того, чтобы конкурировать в технологиях.

А) Верно;

Б) Неверно.

2 Менеджер проекта планирует реализацию проекта на стратегическую перспективу. Проект должен быть выполнен за 3 года, при этом методы реализации проекта должны согласовываться менеджером у материнской компании. Финансирование проекта будет осуществляться по остаточному принципу. Сроки реализации проекта жесткие. План можно считать выполнимым.

А) Верно;

Б) Неверно.

3 В соответствии с нижеприведенным содержанием элемента плана жизненного цикла проекта (рекомендованного в стандарте РМВоК) впишите его название (между словами - один пробел в случае нескольких слов в названии)

"Менеджер проекта произвел комплексное планирование проекта по всем фазам его жизненного цикла".

4 Ответ на какой из вопросов не относится к трём главным вопросам плана маркетинга бизнес-плана предприятия:

- А) Предприятие планирует занять второе место на рынке по объему продаж;
- Б) Предприятие будет работать с распределительными центрами;
- В) Для продвижения на рынке предприятие будет использовать социальные сети;
- Г) Предприятие будет развиваться посредством создания холдинга.

5 Для развивающегося рынка характерны следующие индикаторы:

- А) Стабильность поставок, рост запасов, рост цен;
- Б) Спад поставок, спад продаж, рост цен, рост запасов;
- В) Рост поставок, рост продаж, стабильность запасов, стабильность цен;
- Г) Рост поставок, стабильность продаж, рост запасов, рост цен.

6 Поставьте в соответствие с видом процесса коммерческой деятельности его содержание:

- А) Стратегический процесс
- Б) Обеспечивающий процесс
- В) Обслуживающий процесс
- Г) Ключевой процесс

1. Транспортирование товаров
2. Заключение договора
3. Смена форм стоимости

4. Прием заказа

7 На основе системного подхода впишите термин, определение которого дано ниже. В случае, если будете вписывать несколько слов, то необходимо писать через 1 пробел.

"Требования, рекламации потребителей, предложения потребителей по внедрению новшеств и другая информация, поступающая изготовителю из сферы потребления либо непосредственно поставщикам входа системы".

8 Поставьте в соответствии с группой название конкретных методов исследования спроса:

А) Эвристический

Б) Экономико-математический

В) Специальный

1. Панельный опрос

2. Экстраполяция

3. Метод Дельфи

Критерии оценивания (оценочное средство - Тест)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	56% и более правильных ответов
не зачтено	менее 56% правильных ответов

5.3.3 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции ПК-6

Практическое задание 1

Компания рассматривает целесообразность реализации ценностно-ориентированного проекта развития коммерческой деятельности. Проект требует первоначальных инвестиций в сумме 1000 тыс. у.е., предполагается, что инвестор будет ежегодно получать от проекта денежные потоки в сумме 450 тыс. у.е. в течение 4-х лет. Требуемая доходность подобных проектов составляет 20% годовых. В текущий момент баланс компании в рыночной оценке имеет следующую структуру (табл. 3.5). Сделать вывод о

целесообразности реализации данного проекта и оценить изменения в балансе компании в результате его реализации.

Таблица 3.5

Баланс компании в рыночной оценке

Активы		Пассивы	
Внеоборотные активы	9000 тыс. у.е.	Акционерный	10000 тыс. у.е.
Денежные средства	1000 тыс. у.е.	капитал	
Итого	10000 тыс. у.е.	Итого	10000 тыс. у.е.

5.3.4 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции ПК-7

Практическое задание 1

Компания рассматривает ценностно-ориентированный проект развития коммерческой деятельности, связанный с выходом на новый рынок. Реализация проекта требует в первоначальный момент инвестиционных затрат в сумме 50 млн. у.е. и обеспечивает денежные поступления в сумме 16 млн. у.е. ежегодно в течение 5 лет без учета инфляции.

Предполагается, что требуемую доходность проекта можно оценить на основе модели оценки финансовых активов (CAPM). Реальная доходность безрисковых активов на инвестиционном рынке составляет 4% годовых, бета-коэффициент, рассматриваемого проекта, имеет значение 1,2, среднерыночный уровень доходности 14% годовых.

Оценить ставку требуемой доходности ценностно-ориентированного проекта развития коммерческой деятельности, сделать вывод о целесообразности его реализации на основе показателей, учитывающих дисконтирование.

Критерии оценивания (оценочное средство - Практическое задание)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, даны четкие и последовательные ответы, показано глубокое знание основного и дополнительного материала. Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, даны четкие и последовательные ответы, показано глубокое знание основного материала. Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, даны четкие и последовательные ответы, показано глубокое знание основного материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера. Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, допущены неточности не принципиального

Оценка	Критерии оценивания
	характера, но обучаемый показывает наличие системы знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы. Задание выполнено не в полном объеме (решено более 50% поставленных задач), допущены ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрыто содержание основного материала.
не зачтено	Задание выполнено не в полном объеме (решено менее 50% поставленных задач), дана неверная информация при ответе на поставленные задачи, допущены грубые ошибки при толковании материала, демонстрируется незнание основных терминов и понятий. Задание не выполнено, обучаемый демонстрирует полное незнание материала.

5.3.5 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции ПК-6

Задание 1. Чистый денежный поток проекта по трем прогнозным годам составляет соответственно по первому, второму и третьему году 250 тыс. руб., 270 тыс. руб., 390 тыс. руб. Ставка дисконтирования проекта в соответствии с рисками оценивается в 22%. Первоначальные инвестиции в проект составляют 700 тыс. руб.

Дайте экономическое и коммерческое обоснование: стоит ли реализовывать данный инвестиционный проект коммерческой деятельности на основе расчета показателей NPV, срока окупаемости (Ток), индекса доходности проекта (Ид).

Задание 2. Дайте экономическое и коммерческое обоснование: стоит ли реализовывать нижеприведенный ценностно-ориентированный проект коммерческой деятельности на основе расчета показателей NPV, срока окупаемости (Ток), индекса доходности проекта (Ид).

Чистый денежный поток проекта по трем прогнозным годам составляет соответственно по первому, второму и третьему году 460 тыс. руб., 540 тыс. руб., 400 тыс. руб. Ставка дисконтирования проекта в соответствии с рисками оценивается в 25%. Первоначальные инвестиции в проект составляют 900 тыс. руб.

5.3.6 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции ПК-7

Составьте прогнозный бюджет финансовых результатов (прогнозный отчет о финансовых результатах) бизнес-плана ценностно-ориентированного проекта, оценив целесообразность привлечения займа для финансирования. В проект вкладывается 2900 тыс. руб. собственных средств (на расчетный счет).

Реализация продукции проекта составит 91000 единиц за 1 квартал, и по 105000 единиц 2,3,4 квартал года. Цена единицы 14 руб.

Оплата расходов осуществляется без рассрочки. Величина расходов составляет 75% от выручки.

Налог на прибыль составляет 20%. Уплачивается ежеквартально в период, следующий за отчетным.

Для реализации проекта в 1 квартале необходимы закупка и монтаж оборудования со 100% оплатой в размере 4600 тыс. руб. Амортизация оборудования составит 10%. Начисляется ежеквартально.

Во 2 квартале для реализации мероприятий плана маркетинга требуется привлечение подрядчика для установки рекламных стендов (основные средства). Стоимость работ составит 500 тыс. руб.

Критерии оценивания (оценочное средство - Практическое задание)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, даны четкие и последовательные ответы, показано глубокое знание основного и дополнительного материала
отлично	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, студент отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного материала
очень хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, студент отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера
хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, допущены неточности не принципиального характера, но студент показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
удовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено более 50% поставленных задач), но студент допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основного материала
неудовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено менее 50% поставленных задач), студент дает неверную информацию при ответе на поставленные задачи, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий.
плохо	Задание не выполнено, студент демонстрирует полное незнание материала

5.3.7 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции ПК-6

1. Перечислите ключевые признаки проекта, какой из признаков связан с неповторимостью проекта?
2. Назовите главные ограничения проекта (проектный треугольник). Какое ограничение проекта определяется всеми другими ограничениями?

3. Перечислите составляющие бизнес-процесса (что он включает в себя), какая из составляющих связана с определением удовлетворенности потребителей?
3. Назовите ключевые причины неудачного моделирования бизнес-процессов.
4. Перечислив методы закупки товаров уточните, какой из них связан с заключением договоров с посредниками.
5. Приведите формулу объема закупки товаров и поясните, что произойдет с размером закупки, если потребуется увеличение запасов на конец периода при прочих неизменных условиях.
6. Опишите систему закупки с фиксированным объемом заказа, каково ее основное достоинство.
7. Поясните, что произойдет с величиной оптимального размера заказа, если при прочих неизменных параметрах увеличатся издержки на хранение единицы продукции на складе?
8. Перечислив составляющие ассортимента назовите ту, которая связана с выделением торгового предприятия среди его конкурентов.
9. Какие бизнес-процессы считаются вспомогательными при организации продаж, перечислите, что к ним относится.
10. Перечислив виды офферт укажите, какая из них связана с указанием срока, в течение которого продавец связан своим предложением и не может сделать аналогичное предложение другим покупателям.
11. Понятие коммерции и коммерческой деятельности. Коммерческие функции.
12. Факторы, влияющие на коммерческую деятельность. Процессы коммерческой деятельности.
13. Системный подход к проектированию коммерческой деятельности.
14. Объекты коммерческой деятельности при проектировании.
15. Товар в ценностно-ориентированном проектировании коммерческой деятельности. Виды стоимости товара.
16. Ценность и ее проектирование в коммерческой деятельности.
17. Ценообразование в коммерческой деятельности. Методы ценообразования, виды цен.
18. Процессы стимулирования продаж.
19. Особенности бизнес-процессов торгового предприятия.
20. Процессы обслуживания и их эффективность.

5.3.8 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции ПК-7

1. Перечислите стратегические модели развития торгового предприятия.

2. Приведите примеры маркетинговых стратегических целей торгового предприятия.
3. Приведите примеры финансово-экономических стратегических целей торгового предприятия.
4. Приведите примеры инвестиционных стратегических целей торгового предприятия.
5. Приведите примеры организационных стратегических целей торгового предприятия.
6. Опишите, по каким блокам группируются наиболее эффективные пути реализации стратегических целей и политики менеджмента, в том числе с позиций экономики предприятия.
7. Перечислите параметры оценки разработанной стратегии торгового менеджмента (по параметрам).
8. Перечислите основные методы прогнозирования для финансово-экономического обоснования проектов, связанные с анализом.
9. Перечислите основные методы прогнозирования для финансово-экономического обоснования проектов, связанные с экспертной оценкой.
10. Перечислите основные методы прогнозирования для финансово-экономического обоснования проектов, связанные с экстраполяцией.
11. Перечислите основные методы разработки бизнес-плана.
12. Назовите ключевые разделы типовой международной формы бизнес-плана.
13. Понятие стартапа, преимущества стартапа. Масштабируемый стартап. Команда стартапа и мотивация.
14. Методики развития стартапа. Стартап как модель коммерциализации.
15. Бизнес-идея, бизнеса-модель и бизнес-план при проектировании ценностно-ориентированного стартапа.
16. Оценка инвестиционной привлекательности и рисков стартапа на основе анализа ценности.
17. Основные составляющие бизнес-модели Startup. этапы развития Startup с точки зрения создания продукта: идея, прототип, соответствие продукта рынку, трекшн, рост и укрепление позиций, масштабирование.
18. Источники финансирования реализации проектов ценностно-ориентированной коммерческой деятельности.
19. Фонды содействия инновациям. Грантовая поддержка стартапов в сфере молодежного предпринимательства.
20. Инновационная структура поддержки ценностно-ориентированных проектов и предпринимательства в России и Нижегородской области.
21. Реализация проектов в сфере импортозамещения в России.

22. Концепция управления проектом на основе роста добавленной стоимости. Сущность и применение показателя экономической добавленной стоимости (EVA).

23. Сущность и применение показателя рыночной добавленной стоимости (MVA).

Критерии оценивания (оценочное средство - Контрольные вопросы)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки.
отлично	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок.
очень хорошо	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок
хорошо	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок
удовлетворительно	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок.
неудовлетворительно	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки.
плохо	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа

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

Основная литература:

1. Константиныди Христофор Александрович. Проектное управление в коммерческой и публичной сферах : Учебник / Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. - Москва : Вузовский учебник, 2020. - 364 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-9558-0590-0. - ISBN 978-5-16-105826-8. - ISBN 978-5-16-011877-2., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=629387&idb=0>.
2. Денисова Надежда Ивановна. Коммерческая деятельность предприятий торговли : Учебное пособие / Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Краснодарский ф-л. - Москва : Издательство "Магистр", 2020. - 480 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-9776-0206-8. - ISBN 978-5-16-005054-6., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=631647&idb=0>.

Дополнительная литература:

1. Методология и механизмы управления нематериальными ресурсами и активами в сфере электронной торговли на основе ценностно-ориентированной модели : Монография; Монография / Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. - 2. - Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2024. - 284 с. - ВО - Магистратура. - ISBN 978-5-394-05565-2., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=890468&idb=0>.
2. Баринов Владимир Александрович. Организационное проектирование : Учебник / Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. - 1. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2023. - 384 с. - ДПО - повышение квалификации. - ISBN 978-5-16-010992-3. - ISBN 978-5-16-103023-3., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=835562&idb=0>.

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

1. www.aup.ru – “Административно-управленческий портал”
2. <https://delovoy.org/> - инвестиционный деловой портал
3. <http://informoboz.ru/> - общественно-деловой портал
4. <http://allmedia.ru/> - российский деловой портал
5. <https://www.bfm.ru/> - деловой портал
6. www.retail.ru – “Маркетинг в торговле” (еженедельник, “Обзор цен”)
7. www.cfin.ru – “Корпоративный менеджмент”
8. www.sostav.ru – Информационно-аналитический портал по бизнесу
9. www.gortis.ru – Практика рыночных исследований, обзоры рынков
10. www.infogroup.ru – “Цены, товары, услуги”
11. www.gks.ru – Федеральная служба государственной статистики
12. <http://nizhstat.gks.ru/> – Территориальный орган Федеральной службы статистики по Нижегородской области
13. www.vedomosti.ru – Экономическая газета «Ведомости»
14. www.expert.ru – Еженедельное издание “Эксперт” с приложениями
15. Операционная система Microsoft Windows
16. Прикладное программное обеспечение Microsoft Office Professional
17. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/>

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных образовательной программой, оснащены мультимедийным оборудованием (проектор, экран), техническими средствами обучения, компьютерами, специализированным оборудованием: Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных программой, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории: персональный компьютер, проектор.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой (персональными компьютерами) с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду организации.

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

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ННГУ по направлению подготовки 38.03.06 - Торговое дело.

Автор(ы): Цветков Максим Алексеевич, кандидат экономических наук, доцент.

Рецензент(ы): Генеральный директор Торговой компании «ОПТСТАНДАРТ», к.э.н. С.В. Воробьева.

Заведующий кафедрой: Чкалова Ольга Владимировна, доктор экономических наук.

Программа одобрена на заседании методической комиссии от 12.12.2023, протокол № 6.