

Минобрнауки России

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Оренбургский государственный университет»

Кафедра маркетинга, коммерции и рекламы

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ДИСЦИПЛИНЫ

«Б.1.Б.23 Бизнес-планирование в коммерческой деятельности»

Уровень высшего образования

БАКАЛАВРИАТ

Направление подготовки

38.03.06 Торговое дело

(код и наименование направления подготовки)

Общий профиль

(наименование направленности (профиля) образовательной программы)

Тип образовательной программы

Программа академического бакалавриата

Квалификация

Бакалавр

Форма обучения

Заочная

Год набора 2017

Рабочая программа рассмотрена и утверждена на заседании кафедры

Кафедра маркетинга, коммерции и рекламы

наименование кафедры

протокол № 8 от "02" 02 2017 г.

Заведующий кафедрой

Кафедра маркетинга, коммерции и рекламы

наименование кафедры

подпись

О.М. Калиева

расшифровка подписи

Исполнители:

Доцент

должность

подпись

Н.В. Лужнова

расшифровка подписи

должность

подпись

расшифровка подписи

СОГЛАСОВАНО:

Председатель методической комиссии по направлению подготовки

38.03.06 Торговое дело

код наименование

личная подпись

О.М. Калиева

расшифровка подписи

Заведующий отделом комплектования научной библиотеки

личная подпись

Н.Н. Грицай

расшифровка подписи

Уполномоченный по качеству факультета

личная подпись

Н.В. Лужнова

расшифровка подписи

№ регистрации _____

© Лужнова Н.В., 2017
© ОГУ, 2017

1 Цели и задачи освоения дисциплины

Цель (цели) освоения дисциплины: освоение базовых знаний и навыков в области бизнес-планирования в коммерческой деятельности.

Задачи:

- освоение основных бизнес-процессов в коммерческой деятельности организации;
- выработка практических навыков по разработке бизнес-плана коммерческой деятельности;
- формирование необходимых для профессиональной деятельности общепрофессиональных и профессиональных компетенций.

2 Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к базовой части блока 1 «Дисциплины (модули)»

Пререквизиты дисциплины: *Б.1.Б.17 Коммерческая деятельность*

Постреквизиты дисциплины: *Б.1.Б.22 Поведение потребителей, Б.1.В.ОД.7 Мерчандайзинг*

3 Требования к результатам обучения по дисциплине

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих результатов обучения

Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций	Формируемые компетенции
<p>Знать: информационно-коммуникационные технологии, применяемые для решения стандартных задач бизнес-планирования профессиональной коммерческой деятельности</p> <p>Уметь: решать стандартные задачи бизнес-планирования коммерческой деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий</p> <p>Владеть: методами решения профессиональных задач бизнес-планирования коммерческой деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом требований информационной безопасности</p>	ОПК-1 способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности
<p>Знать: содержание бизнес-процессов в коммерческой деятельности</p> <p>Уметь: оценивать эффективность бизнес-процессов при бизнес-планировании</p> <p>Владеть: методами и способами прогнозирования бизнес-процессов</p>	ПК-14 способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность

4 Структура и содержание дисциплины

4.1 Структура дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единиц (108 академических часов).

Вид работы	Трудоемкость, академических часов	
	6 семестр	всего
Общая трудоёмкость	108	108
Контактная работа:	15,25	15,25

Вид работы	Трудоёмкость, академических часов	
	6 семестр	всего
Лекции (Л)	8	8
Практические занятия (ПЗ)	6	6
Консультации	1	1
Промежуточная аттестация (зачет, экзамен)	0,25	0,25
Самостоятельная работа: - выполнение индивидуального творческого задания (ИТЗ); - написание реферата (Р); - самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий); - подготовка к практическим занятиям)	92,75	92,75
Вид итогового контроля (зачет, экзамен, дифференцированный зачет)	Экзамен	

Разделы дисциплины, изучаемые в 6 семестре

№ раздела	Наименование разделов	Количество часов				
		всего	аудиторная работа			внеауд. работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1	Бизнес-процессы в коммерческой деятельности	36	2	2		32
2	Содержание бизнес-плана в коммерческой деятельности	36	4	2		30
3	Процесс и технологии разработки бизнес-плана	36	2	2		32
	Итого:	108	8	6		94
	Всего:	108	8	6		94

4.2 Содержание разделов дисциплины

Раздел 1 Бизнес-процессы в коммерческой деятельности

Виды бизнес-процессов в коммерческой деятельности. Цепочка создания ценности в коммерческой деятельности. Основные бизнес-процессы в коммерческой деятельности: закупка, доставка, хранение, продажа. Вспомогательные бизнес-процессы в коммерческой деятельности: административно-хозяйственное обеспечение, юридическое обеспечение, бухгалтерский учет, работа с персоналом. Управленческие бизнес-процессы в коммерческой деятельности: стратегическое управление, управление финансами, управление маркетингом.

Раздел 2 Содержание бизнес-плана в коммерческой деятельности

Общая структура бизнес-плана: резюме; описание предприятия и его окружение; описание продукта; анализ рынка, маркетинг и продажи; организационный план; план производства; финансовый план; экономическая и финансовая оценка эффективности; риски проекта, их минимизация и правовое обеспечение; календарный план реализации инвестиционного проекта; приложения.

Раздел 3 Процесс и технологии разработки бизнес-плана

Виды бизнес-планов в коммерческой деятельности. Цель, задачи и порядок разработки бизнес-плана. Принципы бизнес-планирования. Project Expert как информационная технология, используемая при разработке бизнес-планов.

4.3 Практические занятия (семинары)

№ занятия	№ раздела	Тема	Кол-во часов
1	1	Содержание бизнес-процессов в коммерческой деятельности	2

№ занятия	№ раздела	Тема	Кол-во часов
2	2	Составление производственного, организационного и маркетингового плана	2
3	3	Информационные технологии в бизнес-планировании	2
		Итого:	6

5 Учебно-методическое обеспечение дисциплины

5.1 Основная литература

1 Дубровин, И. А. Бизнес-планирование на предприятии [Электронный ресурс] : учебник для бакалавров / И. А. Дубровин. - 2-е изд. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2017. - 432 с. - ISBN 978-5-394-02658-4.- Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=411352>

2 Бизнес-план фирмы. Теория и практика: Учебное пособие / В.П. Буров, А.Л. Ломакин, В.А. Морозкин. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 192 с.: 60x88 1/16. - ISBN 978-5-16-001648-1. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=390581>

5.2 Дополнительная литература

1 Бизнес-планирование: Учебник / Под ред. проф. Т.Г. Попадюк, В.Я. Горфинкеля - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 296 с.: 60x90 1/16. (переплет) ISBN 978-5-9558-0270-1 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=426936>

2 Разработка бизнес-плана проекта: Учебное пособие / Т.С. Бронникова. - М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с.: 60x90 1/16. - ISBN 978-5-98281-276-6, 600 экз. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=424617>

5.3 Периодические издания

1. Маркетинг : журнал. - М. : Агентство "Роспечать", 2016.
2. Маркетинг в России и за рубежом : журнал. - М. : Агентство "Роспечать", 2016.
3. Маркетинг и маркетинговые исследования : журнал. - М. : Агентство "Роспечать", 2016, 2017.
4. Маркетинг услуг : журнал. - М. : Агентство "Роспечать", 2016.
5. Практический маркетинг : журнал. - М. : Агенство "BCI Marketing", 2016, 2017.
6. Проблемы теории и практики управления : журнал. - М. : Агентство "Роспечать", 2016.
7. Проблемы управления/ Control Sciences : журнал. - М. : Агентство "Роспечать", 2016.
8. Российское предпринимательство : журнал. - М. : Агентство "Роспечать", 2016.
9. Экономика и управление : журнал. - СПб. : Агентство "Роспечать", 2016.
10. Экономическое развитие России : журнал. - М. : Агентство "Роспечать", 2016.
11. Эксперт : журнал. - М. : Агентство "Роспечать", 2016.
12. Эффективное антикризисное управление : журнал. - СПб. : ИД "Реальная экономика", 2016.

5.4 Интернет-ресурсы

- <http://www.edu.ru> - Российское образование. Федеральный портал.
- <http://rsl.ru/> - Российская государственная библиотека.
- <http://www.rasl.ru> - Библиотека Академии Наук. БАН.
- <http://www.msu.ru/libraries/> - Научная библиотека МГУ.
- <http://hse.ru/> - Высшая школа экономики. Национальный исследовательский университет.
- <http://ecsocman.hse.ru/> - Федеральный образовательный портал - Экономика, Социология, Менеджмент.
- <http://econom.nsc.ru/jep/> - Виртуальная экономическая библиотека.

<http://glossary.ru/> - Служба тематических толковых словарей.

5.5 Программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы

- 1) Операционная система Windows
- 2) Пакет настольных приложений MS Office: MS Word, MS Excel, MS PowerPoint
- 3) Программное обеспечение для маркетинговых исследований: «БЭСТ-Маркетинг» и «Маркетинг-аналитика» (электронная версия)
- 4) Профессиональные базы данных по исследованиям Европейского общества исследований в области маркетинга и общественного мнения (European Society of Marketing Research Professionals) – <https://www.esomar.org/knowledge-center/reports-publications>.
- 5) Информационная база данных Минэкономразвития РФ "Информационные системы Министерства в сети Интернет" - www.economy.gov.ru/minec/about/systems/infosystems/.
- 6) Профессиональная база данных и реестр рейтингов маркетинговых агентств, вузов и специалистов Ассоциации коммуникационных агентств России (АКАР) – <http://www.akarussia.ru/node/5025>.
- 7) КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: электронное периодическое издание справочная правовая система. / Разработчик ЗАО «Консультант Плюс», 2017. – Режим доступа к системе в сети ОГУ для установки системы: [\\fileserv1!\CONSULT\cons.exe](http://fileserv1!\CONSULT\cons.exe)
- 8) ГАРАНТ Платформа F1 [Электронный ресурс]: справочно-правовая система. / Разработчик ООО НПП «ГАРАНТ-Сервис», 119992, Москва, Воробьевы горы, МГУ, [1990–2017]. – Режим доступа в сети ОГУ для установки системы: [\\fileserv1\GarantClient\garant.exe](http://fileserv1\GarantClient\garant.exe)
- 9) Реферативная и справочная база данных рецензируемой литературы Scopus - <https://www.scopus.com>
- 10) Политематическая реферативно-библиографическая и наукометрическая (библиометрическая) база данных Web of Science - <https://apps.webofknowledge.com>

6 Материально-техническое обеспечение дисциплины

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Аудитории оснащены комплектами ученической мебели, техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся оснащено компьютерной техникой, подключенной к сети "Интернет", и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду ОГУ.

Дополнения и изменения к рабочей программе дисциплины

«Б.1.Б.23 Бизнес-планирование в коммерческой деятельности»

Направление подготовки: 38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль): Общий профиль

Год набора 2017

Форма обучения: зочная

Дополнения и изменения к рабочей программе на 2019/2020 учебный год рассмотрены и утверждены на заседании кафедры маркетинга и торгового дела

Протокол № 10 от «10» 26 2019 г.

Заведующий кафедрой
маркетинга и торгового дела



О.М. Калиева

личная подпись

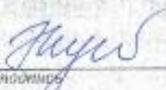
подпись

расшифровка подписи

Исполнители

Доцент

должность



подпись

Н.В. Лужнова

расшифровка подписи

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий отделом комплектования научной библиотеки



Н.Н. Грицай

расшифровка подписи

Уполномоченный по качеству факультета



Ю.В. Рожкова

расшифровка подписи

В рабочую программу вносятся следующие изменения и дополнения:

5.5 Программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы

- 1) Операционная система Microsoft Windows.
- 2) Пакет настольных приложений Microsoft Office: Word, Excel, PowerPoint.
- 3) Консультант Плюс [Электронный ресурс] : справочно-правовая система / Компания Консультант Плюс. – Электрон. дан. – Москва, [1992–2019]. – Режим доступа : в локальной сети ОГУ fileserver1\!\CONSULT\cons.exe
- 4) SCOPUS [Электронный ресурс] : реферативная база данных / компания Elsevier. – Режим доступа: <https://www.scopus.com/>, в локальной сети ОГУ.
- 5) Web of Science [Электронный ресурс]: реферативная база данных / компания Clarivate Analytics. – Режим доступа: <http://apps.webofknowledge.com/>, в локальной сети ОГУ.