

Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Донецкий государственный университет»

Учетно-финансовый факультет
Кафедра коммерции и таможенного дела

УТВЕРЖДАЮ
проректор

_____ П. А. Машаров
«17» апреля 2025 г.
МП

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Укрупненная группа направлений подготовки	38.00.00 Экономика и управление
Программа высшего образования	Программа магистратуры
Направление подготовки	38.04.06 Торговое дело
Направленность (профиль) образовательной программы	Управление коммерческой деятельностью
Квалификация	Магистр
Форма обучения	Очная, заочная

Рабочая программа может быть адаптирована для лиц
с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Донецк 2025

Рабочая программа дисциплины **«Бизнес-планирование в коммерческой деятельности»** для обучающихся по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело (Профиль: Управление коммерческой деятельностью) составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – магистратура по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от «12» августа 2020 г. № 982 (с изм. и доп.), Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 06 апреля 2021 г. № 245 (с изм. и доп.), в соответствии с учебным планом, утвержденным Ученым советом ФГБОУ ВО «ДонГУ» для набора 2025 года.

Разработчик:

доцент кафедры коммерции и таможенного
дела, канд. экон. наук, доцент

В. А. Харченко

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры коммерции и таможенного дела.
Протокол от 11.04.2025 г. № 8а.

Заведующий кафедрой

О. Н. Головинов

СОГЛАСОВАНО:

Декан учетно-финансового факультета
16.04.2025 г.

Н. В. Алексеенко

Учебно-методическая комиссия учетно-финансового факультета.
Протокол от 15.04.2025 г. № 6
Председатель

А. А. Блажевич

Руководитель основной образовательной
программы, д-р экон. наук, проф.
11.04.2025 г.

О. Н. Головинов

1. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

1.1. Требования к предварительной подготовке обучающихся, предшествующие и сопутствующие дисциплины, на которых основывается изучение данной:

дисциплины программы магистратуры:

Организация услуг на потребительском рынке, Управление конкурентоспособностью, Психотехнологии продажи в коммерции.

Дисциплины, курсовые работы и практики, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее:

Производственная практика: преддипломная, Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы.

2. ОПИСАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Общая характеристика

Наименование показателя	Значение показателя
Название образовательной программы (далее – ОП)	38.04.06 Торговое дело (Профиль: Управление коммерческой деятельностью)
Шифр и название в соответствии с учебным планом	Б1.Б.М.2.5 Бизнес-планирование в коммерческой деятельности
Часть образовательной программы	Базовая часть
Количество зачетных единиц / всего часов	3 / 108

В случае предъявления от обучающегося или его родителя (законного представителя) заявления на обучение по адаптированной образовательной программе высшего образования, подкрепленного заключением психолого-медико-педагогической комиссии (ПМПК) или медико-социальной экспертизы (МСЭ) с рекомендациями создания индивидуальной программы реабилитации и абилитации (ИПРА), данная рабочая программа может быть адаптирована с учетом индивидуальных особенностей здоровья обучающегося.

2.2. Распределение часов по формам и периодам обучения

Форма обучения	курс	семестр	Общее количество часов					Форма контроля
			лекционных	лабораторных	практических	самостоятельной работы + контроль	всего	
Очная	2	3	17	–	17	74	108	зачет
Заочная	2	4	4	–	4	100	108	зачет

3. ЦЕЛИ ДИСЦИПЛИНЫ

Формирование у студентов рыночного экономического мышления, обобщающего представления о теории и практике эффективного осуществления экономической деятельности, овладение специальными знаниями в области методологии планирования предпринимательской деятельности, разработке и коммерческой оценке бизнес-планов.

**4. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ
ОСВОЕНИЯ КОМПОНЕНТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ, ИХ ИНДИКАТОРЫ
И ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ**

Компетенции	Индикаторы	Результаты обучения
ОПК-2. Способен применять инструментальные метод сбора, обработки и анализа данных, необходимые для стратегического планирования и координация деятельности торговых структур	ОПК-2.2. Находит и оценивает рыночные возможности в сфере закупок товаров, работ, услуг	ОПК-2.2.1. Знает порядок разработки планов операционной деятельности в соответствии с отраслевой направленностью ОПК-2.2.2. Умеет собирать и обработать исходные данные для проведения анализа рынка товаров и услуг. ОПК-2.2.3. Определяет ключевые направления анализа и прогнозирования коммерческой деятельности

5. ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Название темы	Краткое содержание темы (вопросы темы)
Тема 1. Основные принципы и направления стратегического планирования и проектирования коммерческой деятельности	1.1.Сущность планирования и плана. 1.2.Анализ внутренней и внешней деловой среды. 1.3.Сущность стратегического планирования.
Тема 2. Этапы бизнес- планирования	2.1.Сущность бизнес-планирования, его цели и задачи. 2.2.Характеристика процесса бизнес-планирования. 2.3.Методы и основные этапы разработки бизнес-плана.
Тема 3. Разработка бизнес-плана коммерческого предприятия	3.1.Общая структура и краткое содержание бизнес-плана. 3.2. Описание бизнеса. Анализ рынка. 3.3. План маркетинга. 3.4.План производства. 3.5.Организационный план. 3.6. Финансовый план. 3.7.Анализ и оценка рисков. 3.8.Показатели и процедуры расчета, используемые в бизнес-планировании. 3.9.Методы анализа и оценки проектов. 3.10.Современные информационные технологии в бизнес-планировании.
Тема 4. Продвижение бизнес-плана на рынок	4.1.Принятие решения об инвестировании. 4.2.Продвижение бизнес-плана на рынок капиталов. 4.3.Организация процесса реализации бизнес-плана. 4.4.Роль конфликтов в реализации бизнес- планов. 4.5.Обеспечение коммерческой безопасности деловой информации компании. 4.6.Управление кризисными ситуациями в процессе

	реализации бизнес-плана.
--	--------------------------

6. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Форма обучения – очная, курс – 2, семестр – 3

Наименования разделов и тем	Количество часов				
	Лекц.	Лабор.	Практ.	СРС	Всего
Тема 1. Основные принципы и направления стратегического планирования и проектирования коммерческой деятельности	4		4	18	26
Тема 2. Этапы бизнес- планирования	4		4	18	26
Тема 3. Разработка бизнес-плана коммерческого предприятия	4		4	18	26
Тема 4. Продвижение бизнес-плана на рынок	5		5	20	30
ИТОГО ЗА СЕМЕСТР	17		17	74	108

6.3 Форма обучения – заочная, курс – 2, семестр – 4

Наименования разделов и тем	Количество часов				
	Лекц.	Лабор.	Практ.	СРС	Всего
Тема 1. Основные принципы и направления стратегического планирования и проектирования коммерческой деятельности	1		1	25	27
Тема 2. Этапы бизнес- планирования	1		1	25	27
Тема 3. Разработка бизнес-плана коммерческого предприятия	1		1	25	27
Тема 4. Продвижение бизнес-плана на рынок	1		1	25	27
ИТОГО ЗА СЕМЕСТР	4		4	100	108

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (СРЕДСТВА) ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

7.1. Контрольные вопросы

1. Сущность и необходимость проектирования бизнеса.
2. Цель, задачи и особенности составления бизнес-плана.
3. коммерческая деятельность как объект стратегического планирования на предприятиях.
4. Способы внешнего финансирования инвестиций, связанных с организацией коммерческой деятельности.
5. Стратегический анализ развития компании, его сущность и назначение. Методы стратегического анализа.
6. Сущность бизнес-плана, его цели и задачи. Классификация бизнес-проектов.
7. Характеристика процесса бизнес-планирования. Основные участники бизнес-проекта и их функции.
8. Методы планирования и прогнозирования.
9. Информационное обеспечение планирования.
10. Плановые показатели, нормы и нормативы.

11. Понятие бизнес-идеи. Источники и методы выработки бизнес-идеи.
12. Бизнес-модель как концептуальная основа бизнес-плана.
13. Основные этапы разработки бизнес-плана. Основные требования к структуре и содержанию бизнес-плана
14. Основные методы оценки информации о внутренней и внешней деловой среде компании
15. Анализ конкурентной позиции предприятия. Конкурентные стратегии
16. Титульный лист, аннотация бизнес-плана. Резюме бизнес-плана, его структура
17. Характеристика инициатора проекта в бизнес-плане
18. Оценка современного состояния и перспектив развития отрасли в стране производства продукции и на мировом рынке в бизнес-плане
19. Формирование стратегии выхода продукции на внешний рынок, роста производства и объемов продаж
20. Описание организации производства и продукции, предлагаемой к реализации, в бизнес-плане предприятия
21. Оценка основных конкурентов фирмы в бизнес-плане. Использование матрицы «Бостон консалтинг групп»
22. Определение маркетинговой среды фирмы и плана маркетинга в бизнес-плане.
23. План производства продукции в бизнес-плане. Правительственные, местные и зарубежные нормативные акты, регулирующие процесс производства
24. Организационный план и менеджмент в бизнес-плане предприятия
25. Финансовый план предприятия, основные финансовые документы бизнес-плана.
26. Составление плана прибылей и убытков в бизнес-плане
27. Составление плана денежных потоков в бизнес-плане
28. Составление прогнозного баланса в бизнес-плане
29. Инвестиционный план и финансирование проекта
30. Инвестиционный проект и цикл его реализации
31. Технико-экономическое обоснование инвестиционных проектов
32. Проектный анализ, его содержание и назначение
33. Основные принципы и схема оценки эффективности инвестиционных проектов.
34. Оценка рисков в бизнес-плане.
35. Экономические показатели бизнес-среды и внутренней среды проекта.
36. Методы анализа и оценки бизнес-проектов.
37. Аудит бизнес-плана внешними инвесторами. Этапы процедуры анализа бизнес-плана
38. Презентация бизнес-плана, продвижение бизнес-плана в процессе переговоров и заключение договоров.
39. Организация процесса переговоров при реализации бизнес-плана. Основопологающие мотивы переговоров.
40. Реклама бизнес-плана, ее цели и задачи. Планирование рекламной компании и рекламного бюджета.
41. Содержание работы по реализации бизнес-плана. Схема реализации бизнес-проекта
42. Стадии реализации бизнес-плана.
43. Управление процессом реализации бизнес-плана. Контроль выполнения бизнес-плана и его корректировка.
44. Общая теория конфликтов в реализации бизнес-плана. Источники и сфера конфликтов.
45. Системный подход к регулированию конфликтов. Основные методы регулирования конфликтов.
46. Кадровое управление бизнесом. Оценка работы руководящих работников.
47. Консалтинговая поддержка бизнеса. Субъекты, виды и объекты консультирования.
48. Особенности консалтинговых услуг российских и зарубежных фирм.

49. Структура консалтингового сопровождения процесса инвестирования. Договор консалтинговых услуг.

50. Обеспечение коммерческой безопасности деловой информации компании.

51. Определение кризиса в деятельности компании. Виды кризисов.

52. Стадии кризиса деятельности компании. Позитивное влияние кризиса на развитие компании

53. Разрешение кризисных ситуаций. Общий порядок действий при управлении кризисом.

54. Сущность и методики инжиниринга бизнеса.

55. Понятие и этапы реинжиниринга бизнеса.

56. Создание команды реинжиниринга бизнес-процессов, участники бизнес-процессов по реинжинирингу и их роли.

57. Особенности организации бизнес-планирования во внешнеэкономической деятельности предприятия.

58. Типичные ошибки в бизнес-планировании, методы их избежания.

59. Морально-этические нормы бизнес-планирования.

60. Правовые нормы регулирования бизнеса, практическое применение правовых норм при реализации бизнес-плана.

7.2. Темы докладов (рефератов)

1. Характеристика инициатора проекта в бизнес-плане.

2. Оценка современного состояния и перспектив развития отрасли в стране производства продукции и на мировом рынке в бизнес-плане.

3. Формирование стратегии выхода продукции на внешний рынок, роста производства и объемов продаж.

4. Описание организации производства и продукции, предлагаемой к реализации, в бизнес-плане предприятия.

5. Оценка основных конкурентов фирмы в бизнес-плане. Использование матрицы «Бостон консалтинг групп».

6. Определение маркетинговой среды фирмы и плана маркетинга в бизнес-плане.

7. План производства продукции в бизнес-плане. Правительственные, местные и зарубежные нормативные акты, регулирующие процесс производства.

8. Организационный план и менеджмент в бизнес-плане предприятия.

9. Финансовый план предприятия, основные финансовые документы бизнес-плана.

10. Составление плана прибылей и убытков в бизнес-плане.

11. Составление плана денежных потоков в бизнес-плане.

12. Составление прогнозного баланса в бизнес-плане.

13. Инвестиционный план и финансирование проекта.

14. Инвестиционный проект и цикл его реализации.

8. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ

Общая оценка знаний обучающихся по дисциплине проводится по 100-балльной шкале исходя из максимума, приведенного в таблице ниже.

Организационно-учебная работа в аудитории оценивается на основе таких критериев как посещаемость занятий, своевременное и качественное выполнение домашних заданий, активность во время проведения лекционных и практических занятий (участие в обсуждении текущего и пройденного материала, решение задач и т.п.).

Самостоятельная работа оценивается на основе предоставленных на проверку выполненных домашних, индивидуальных заданий с учетом своевременности их предоставления и соответствия требованиям к их выполнению.

Количество баллов за контрольную работу вычисляется как сумма баллов за все входящие в её состав задания. Каждое задание оценивается исходя из максимально возможного количества баллов с учетом правильности выполнения задания, полноты приводимых обоснований.

По результатам работы в семестре обучающийся, набравший не менее 60 баллов, имеет право получить оценку. Те, кто претендует на более высокий балл, проходят промежуточную аттестацию. Максимальное количество баллов на промежуточной аттестации – 100. Общее количество баллов за семестр вычисляется как максимальная из полученных за семестр и на промежуточной аттестации и выставляется согласно принятому порядку.

8.1. Семестр 1

Номера разделов	Виды работ	Максимальное количество баллов
1	Организационно-учебная работа в аудитории	25
	Самостоятельная работа	25
	Контрольные работы по практике	30
	Контрольная работа по теоретическому материалу	20
ИТОГО		100
Общий итог за семестр		100

8.1. Семестр 1 заочная форма обучения

Номера разделов	Виды работ	Максимальное количество баллов
1	Организационно-учебная работа в аудитории	25
	Самостоятельная работа	25
	Контрольные работы по практике	30
	Контрольная работа по теоретическому материалу	20
ИТОГО		100
Общий итог за семестр		100

Соответствие баллов оценке

Количество баллов из 100	ECTS	Оценка по пятибалльной шкале	
		Экзамен, дифференцированный зачет	Зачет
90-100	A	отлично	зачтено
80-89	B	хорошо	зачтено
75-79	C		зачтено
70-74	D	удовлетворительно	зачтено
60-69	E		зачтено
35-59	FX	неудовлетворительно	не зачтено
0-34	F		не зачтено

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

Учебные занятия проводятся в 8-м учебном корпусе (г. Донецк, ул. Челюскинцев, д. 198а). Для проведения занятий требуется аудитория, оборудованная меловой или

маркерной доской, мультимедийный проектор и экран, ноутбук, комплект учебной мебели для студентов, рабочее место преподавателя, выход в Интернет – проводной или с использованием Wi-Fi.

Для самостоятельной работы используются текстовые и электронные ресурсы Научной библиотеки университета и других электронных библиотечных баз данных, учебно-методическое обеспечение, представленное в учебно-методическом кабинете 8-го учебного корпуса (ауд. 105), материально-техническую базу учебной лаборатории кафедры «Коммерция и таможенное дело».

Обучающиеся имеют возможность использовать учебные материалы по дисциплине, размещенные на платформе Moodle Центра дистанционного образования ФГБОУ ВО «ДонГУ». При изучении дисциплины могут применяться электронное обучение и дистанционные образовательные технологии.

С использованием ресурсов платформы дистанционного образования осуществляется текущий контроль знаний обучающихся на основе тестирования и проверки результатов самостоятельной работы.

10. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

10.1. Основная литература

1. Бизнес-планирование: Учебное пособие / Под ред. проф. Т.Г. Попадюк, В.Я. Горфинкеля. - М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2018. – 336 с. - Текст: непосредственный.

2. Васильева В.В. Бизнес-проектирование в коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие для студентов направления подготовки 38.04.06 Торговое дело (магистерская программа: Торговое дело) / В.В. Васильева– Донецк: ДонНУ, 2019. – Текст: электронный.

3. Кузык, Б.Н. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование / Б.Н. Кузык, В.И. Кушлин, Ю.В. Яковец. -М.: Экономика, 2017. - 606 с. - Текст: непосредственный.

10.2. Дополнительная литература

1. Дубровин, И. А. Бизнес-планирование на предприятии [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / И. А. Дубровин. - 2-е изд. - М.: Дашков и К, 2015. - 432 с. <http://znanium.com/bookread2.php?book=411352>

2. Черняк, В. З. Бизнес-планирование [Электронный ресурс]: учеб, пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Менеджмент» / В. З. Черняк и др.; под ред. В. З. Черняка, Г. Г. Чараева. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018.- 591 с. <http://znanium.com/bookread2.php?book=390426>

3. Станиславчик Е.Н., Бизнес-план. Управление инвестиционными проектами [Текст] - 3-е изд. - М.: «Ось-89», 2019. - 128 с. - Текст: непосредственный.

11. ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ

1. **Национальная электронная библиотека (НЭБ):** федеральная государственная информационная система / Министерство Культуры РФ; Российская государственная библиотека. – Москва, 2019- . – URL: <https://rusneb.ru/> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: свободный, подписка. Необходима установка программного обеспечения. – Текст: электронный.

2. **eLIBRARY.RU:** научная электронная библиотека: сайт. – Москва, 2000- . – URL: <https://elibrary.ru> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: для авторизов. пользователей. –Текст: электронный.

3. Научная электронная библиотека **«КиберЛенинка»**: сайт / Ассоциация «Открытая наука». – Москва, 2014- . – URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.
4. Электронно-библиотечная система **«Лань»**: [сайт]. – URL: <https://e.lanbook.com> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: издания Сетевой электронной библиотеки, для авторизов. пользователей. – Текст: электронный.
5. **ЭБС Юрайт**: электронная библиотечная система: сайт. – Москва, 2013. – URL: <https://urait.ru/library/svobodnyy-dostup/> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: издания свободного доступа, для авторизов. пользователей. – Текст: электронный.
6. **Электронно-библиотечная система ДонГУ**: сайт / ФГБОУ ВО «ДонГУ». – Донецк, 2016- . – URL: <http://library.donnu.ru/> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.
7. **Электронный каталог** Научной библиотеки ДонГУ: раздел сайта / НБ ДонГУ. – Текст: электронный // ЭБС ДонГУ: сайт. – URL: <http://library.donnu.ru/catalog/> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: поиск свободный, электронные документы – для пользователей ДонГУ.
8. **Электронный архив ДонГУ**: раздел сайта / НБ ДонГУ. – Текст: электронный // ЭБС ДонГУ: сайт. – URL: <http://repo.donnu.ru/> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: свободный.

12. ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

1. Windows 7 PRO (корпоративная лицензия ДонГУ № 46484614)
2. Microsoft Office (корпоративная лицензия ДонГУ № 46472919)
3. Microsoft Visual Studio (лицензия программы Dream Spark для высших учебных заведений)
4. Антивирус Касперского, Adobe Acrobat Reader, xPDF (лицензии GPL, Apache, BSD для свободного программного обеспечения).