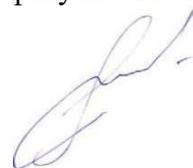


МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«РЯЗАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ С.А. ЕСЕНИНА»

Утверждаю:  
Декан факультета экономики



В.С. Отто  
«31» августа 2020 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ  
«КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»**

Уровень основной профессиональной образовательной программы-  
бакалавриат

Направление подготовки: 38.03.06 «Торговое дело»

Направленность (профиль) подготовки- Международная торговля

Форма обучения-очная

Срок освоения ОПОП- нормативный 4 года

Факультет экономики

Кафедра предпринимательства и планирования экономической деятельности

Рязань, 2020

## **ВВОДНАЯ ЧАСТЬ**

### **1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»**

Целью освоения учебной является формирование общепрофессиональных и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дел, а также освоение практических навыков успешного осуществления коммерческой деятельности.

### **2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВУЗА**

2.1. Учебная дисциплина «КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ» относится к базовой части Блока 1 основной профессиональной образовательной программы подготовки бакалавров по направлению 38.03.06 «Торговое дело», направленность (профиль) подготовки «Международная торговля».

2.2. Для изучения данной учебной дисциплины необходимы следующие предшествующие дисциплины:

- Мировая экономика и международные экономические отношения;
- Информационно-аналитические системы в торговой деятельности;
- Региональная экономика;
- Экономика фирмы.

2.3. Перечень последующих учебных дисциплин, для которых необходимы знания, умения и навыки, формируемые данной учебной дисциплиной:

- Маркетинг в торговой деятельности;
- Международная торговля и бизнес;
- Выпускная квалификационная работа.

## 2.4. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих общекультурных (ОК) и общепрофессиональных (ОПК) компетенций:

№ п/п	Номер/индекс компетенции	Содержание компетенции (или ее части)	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны:		
			Знать	Уметь	Владеть (навыками)
1	ОК-5	способностью к самоорганизации и самообразованию	<ul style="list-style-type: none"> <li>- принципы составления конспекта по теме;</li> <li>- формы самостоятельной работы необходимые для получения дополнительной информации;</li> <li>- принципы написания аналитических работ.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- составлять конспекты по заданным темам;</li> <li>- выполнять самостоятельную работу в соответствии с требованиями;</li> <li>- выполнять самостоятельную работу в установленные сроки;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками самоорганизации и дисциплины в учебном процессе;</li> <li>- навыками составления конспектов и индивидуальной аналитической работы;</li> <li>- навыками изучения дополнительных источников литературы;</li> </ul>
2	ОПК-4	способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией	<ul style="list-style-type: none"> <li>- основы и методы оценки коммерческой деятельности;</li> <li>- теоретические основы организации и управления коммерческой деятельностью;</li> <li>- основные методы и средства получения, хранения, переработки информации по коммерческой деятельности с использованием цифровых технологий</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- сбор, хранение, обработку и оценку результатов коммерческой деятельности;</li> <li>- организовывать и осуществлять управление коммерческой деятельностью;</li> <li>- использовать цифровые технологии для получения, хранения, переработки информации по коммерческой деятельности</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками сбора, хранения, обработки и оценки результатов коммерческой деятельности;</li> <li>- навыками организации и управления коммерческой деятельностью;</li> <li>- навыками использования цифровых технологий для получения, хранения, переработки информации по коммерческой деятельности</li> </ul>
3	ОПК-5	готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления	<ul style="list-style-type: none"> <li>- основы составления технической документации, необходимой для ведения коммерческой деятельности;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- работать с технической документацией, необходимой для ведения коммерческой деятельности;</li> <li>- проверять правильность оформления технической документацией, необходимой для ведения коммерческой деятельности;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками работы с технической документацией, необходимой для ведения коммерческой деятельности;</li> <li>- опытом проверки правильности оформления технической документацией, необходимой для ведения коммерческой деятельности;</li> </ul>

## 2.5 Карта компетенций дисциплины

КАРТА КОМПЕТЕНЦИЙ ДИСЦИПЛИНЫ					
НАИМЕНОВАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ					
Цель дисциплины		Целью освоения учебной является формирование общепрофессиональных и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дел, а также освоение практических навыков успешного осуществления коммерческой деятельности.			
В процессе освоения данной дисциплины студент формирует и демонстрирует следующие компетенции					
КОМПЕТЕНЦИИ		Перечень компонентов	Технологии формирования	Формы оценочного средства	Уровни освоения компетенции
ИНДЕКС	ФОРМУЛИРОВКА				
ОК-5	способностью к самоорганизации и самообразованию	<p><u>Знать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- принципы составления конспекта по теме;</li> <li>- формы самостоятельной работы необходимые для получения дополнительной информации;</li> <li>- принципы написания аналитических работ.</li> </ul> <p><u>Уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- составлять конспекты по заданным темам;</li> <li>- выполнять самостоятельную работу в соответствии с требованиями;</li> <li>- выполнять самостоятельную работу в установленные сроки;</li> </ul> <p><u>Владеть:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками самоорганизации и дисциплины в учебном процессе;</li> <li>- навыками составления конспектов и индивидуальной аналитической работы;</li> <li>- навыками изучения дополнительных источников литературы</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- лекции и практические занятия;</li> <li>- изучение и конспектирование литературы по дисциплине;</li> <li>- выполнение индивидуальных самостоятельных заданий</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- конспект по темам для самостоятельного изучения;</li> <li>- индивидуальное творческое задание;</li> <li>- курсовая работа;</li> <li>- экзамен</li> </ul>	<p><b>ПОРОГОВЫЙ</b></p> <p>Способен организовать выполнение самостоятельной работы в соответствии с программой дисциплины</p> <p><b>ПОВЫШЕННЫЙ</b></p> <p>Способен организовать выполнение самостоятельной работы в соответствии с программой дисциплины, а также инициировать выполнение дополнительных заданий</p>

ОПК-4	<p>способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товарной и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией</p>	<p><u>Знать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основы и методы оценки коммерческой деятельности;</li> <li>- теоретические основы организации и управления коммерческой деятельностью;</li> <li>- основные методы и средства получения, хранения, переработки информации по коммерческой деятельности с использованием цифровых технологий</li> </ul> <p><u>Уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- сбор, хранение, обработку и оценку результатов коммерческой деятельности;</li> <li>- организовывать и осуществлять управление коммерческой деятельностью;</li> <li>- использовать цифровые технологии для получения, хранения, переработки информации по коммерческой деятельности</li> </ul> <p><u>Владеть:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками сбора, хранения, обработки и оценки результатов коммерческой деятельности;</li> <li>- навыками организации и управления коммерческой деятельностью;</li> <li>- навыками использования цифровых технологий для получения, хранения, переработки информации по коммерческой деятельности</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- лекции и практические занятия;</li> <li>- изучение и конспектирование литературы по дисциплине;</li> <li>- выполнение индивидуальных самостоятельных заданий</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- конспект по темам для самостоятельного изучения;</li> <li>- индивидуальное творческое задание;</li> <li>- курсовая работа;</li> <li>- экзамен</li> </ul>	<p><b>ПОРОГОВЫЙ</b></p> <p>способен осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления коммерческой деятельности с применением методов и средств получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией</p> <p><b>ПОВЫШЕННЫЙ</b></p> <p>способен осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления коммерческой деятельности с применением методов и средств получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией и делать обоснованные выводы</p>
ОПК-5	<p>готовностью работать с технической документацией, не-</p>	<p><u>Знать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основы составления</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- лекции и практические занятия;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- конспект по темам для самостоятельного</li> </ul>	<p><b>ПОРОГОВЫЙ</b></p> <p>готов работать с технической</p>

	<p>обходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления</p>	<p>технической документации, необходимой для ведения коммерческой деятельности;</p> <p><u>Уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- работать с технической документацией, необходимой для ведения коммерческой деятельности;</li> <li>- проверять правильность оформления технической документацией, необходимой для ведения коммерческой деятельности;</li> </ul> <p><u>Владеть:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками работы с технической документацией, необходимой для ведения коммерческой деятельности;</li> <li>- опытом проверки правильности оформления технической документацией, необходимой для ведения коммерческой деятельности;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- изучение и конспектирование литературы по дисциплине;</li> <li>- выполнение индивидуальных самостоятельных заданий</li> </ul>	<p>изучения;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- индивидуальное творческое задание;</li> <li>- курсовая работа;</li> <li>- экзамен</li> </ul>	<p>документацией, необходимой для организации коммерческой деятельности и проверять правильность ее оформления</p> <p><b>ПОВЫШЕННЫЙ</b></p> <p>готов работать с технической документацией, необходимой для организации коммерческой деятельности и проверять правильность ее оформления и делать обоснованные выводы</p>
--	---	--	--	--	--

## ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

### 1. ОБЪЕМ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры	
		4 часов	
<b>1. Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) (всего)</b>	<b>64</b>	<b>64</b>	
В том числе:			
Лекции (Л)	32	32	
Практические занятия (ПЗ), семинары (С)	32	32	
Лабораторные работы (ЛР)			
<b>2. Самостоятельная работа студента (всего)</b>	<b>152</b>	<b>152</b>	
В том числе			
<i>СРС в семестре:</i>	<i>116</i>	<i>116</i>	
Курсовая работа	КП		
	КР	36	36
Изучение литературы и лекционного материала по дисциплине	18	18	
Выполнение индивидуального задания	42	42	
Выполнение конспектов	20	20	
<i>СРС в период сессии:</i>	<i>36</i>	<i>36</i>	
Вид промежуточной аттестации	зачет (З), зачет с оценкой (ЗО)	-	-
	экзамен (Э)	э	-
<b>ИТОГО: общая трудоемкость</b>	часов	<b>216</b>	<b>216</b>
	зач. ед.	<b>6</b>	<b>6</b>

### 2. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

#### 2.1. Содержание разделов учебной дисциплины (модуля)

№ семестра	№ раздела	Наименование раздела учебной дисциплины (модуля)	Содержание раздела в дидактических единицах
4	1	Понятие и принципы организации коммерческой деятельности	Основные определения. Методологические основы коммерческой деятельности. Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Рынок – основа коммерческой деятельности. Рынки B2B, B2C, B2G,

			V2L, B2F. Организация коммерческой деятельности инновационного предприятия. Жизненный цикл товара.
4	2	Внутрифирменное планирование и управление.	Основы планирования. Использование информационно-коммуникационных технологий. Использование прикладных программ. Внутрифирменные коммуникации. Организация работы по коммерческой деятельности. Принятие управленческих решений в области коммерческой деятельности. Формирование технической документации и методы контроля.
4	3	Организация хозяйственных связей и материально-технического снабжения	Понятие коммерческой сделки. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей. Классификация и виды договоров. Организационный механизм материального обеспечения. Планирование снабжения, обеспечения цехов и работа с поставщиками. Электронные закупки. Организация расчетов в коммерческой деятельности. Факторинговые операции. Анализ затрат на осуществление этапов коммерческой деятельности. Управление товарными запасами. Порядок формирования, регулирования и контроля товаров и товарных запасов. Содержание и организация закупочной работы. Поиск коммерческих партнеров и выбор поставщиков. Планирование и определение объема закупок.
4	4	Коммерческая работа по сбыту товаров.	Ассортимент и торговая номенклатура товаров. Формирование номенклатуры товаров. Структура товарного ассортимента. Категорийный менеджмент. Оценочные модели ассортимента. Сущность товародвижения. Оптовые ярмарки. Оптовые продовольственные рынки. Ценовая политика сбыта. Ценообразование. Оптовая продажа товаров. Маркетинговые стратегии в организации работы оптово-посреднической фирмы. Мерчандайзинг. Методы планирования продаж и составление трейд-маркетингового бюджета. Розничная торговая сеть: ее виды. Формы розничной продажи товаров. Франчайзинг. Интернет-торговля. Стимулирование сбыта и продаж. Тенденции развития розничной торговли.
4	5	Оценка эффективности коммерческой деятельности инновационного предприятия	Эффективность коммерческой деятельности. Коммерческая деятельность на разных этапах жизненного цикла инновационного предприятия. Внутренние и внешние факторы конкурентоспособности предприятия. Коммерческая деятельность как фактор формирования конкурентоспособности.

## 2.2. Разделы учебной дисциплины (модуля), виды учебной деятельности и формы контроля

№ се- ме- ст- ра	№ ра- зд- е- ла	Наименование раздела учебной дисциплины (модуля)	Виды учебной деятельности, включая самостоятельную работу студентов (в часах)					Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра)
			Л	ЛР	ПЗ	СРС	всего	
4	1	Понятие и принципы организации коммерческой деятельности инновационного предприятия	4		4	10	18	Конспект (2 неделя); Индивидуальное творческое задание (2неделя);
4	2	Внутрифирменное планирование и управление	6		6	16	28	Конспект (4неделя); Индивидуальное творческое задание (5неделя);
4	3	Организация хозяйственных связей и материально- технического снабжения	8		8	18	34	Конспект (8неделя); Индивидуальное творческое задание (9неделя);
4	4	Коммерческая работа по сбыту товаров	8		8	20	36	Конспект (12неделя); Индивидуальное творческое задание (13неделя);
4	5	Оценка эффективности коммерческой деятельности инновационного предприятия	6		6	16	28	Конспект (14неделя); Индивидуальное творческое задание (16неделя);
		Курсовая работа				36	36	Курсовая работа (17 неделя)
		Подготовка к экзамену				36	36	
		<b>ИТОГО</b>	<b>32</b>		<b>32</b>	<b>152</b>	<b>216</b>	<b>Экзамен</b>

Дисциплина реализуется частично с применением дистанционных образовательных технологий <https://e-learn2.rsu.edu.ru/moodle2/login/index.php>, Zoom

**2.3. Лабораторный практикум:** не предусмотрен учебным планом

**2.4. Примерная тематика курсовых работ:**

1. Формирование стратегии инновационного развития предприятия.
2. Разработка системы показателей эффективности инновационной деятельности предприятия.
3. Совершенствование методов и процедур комплексной оценки эффективности инноваций.

4. Разработка и совершенствование механизмов продвижения инновационного продукта.
5. Разработка стратегии повышения инновационного потенциала предприятия.
6. Разработка стратегии коммерциализации инноваций.
7. Повышение эффективности управления ресурсами инновационного предприятия.
8. Совершенствование управления инновационными процессами на предприятии.
9. Формирование организационных структур и инструментов организации инновационной деятельности на предприятии.
10. Разработка бизнес-плана инновационного проекта.
11. Разработка моделей жизненного цикла инноваций.
12. Совершенствование механизмов финансирования инновационной деятельности предприятия.
13. Формирование портфеля инновационных проектов предприятия.
14. Создание карты рисков инновационного предприятия.
15. Совершенствование методов управления рисками инновационного предприятия.
16. Повышение эффективности управления персоналом инновационного предприятия.
17. Разработка и реализация маркетинговых и организационных инноваций на предприятии.
18. Дифференциация услуг организации на основе внедрения инновационной системы онлайн-заказов;
19. Повышение конкурентоспособности организации путём разработки и внедрения инновационной системы автоматизированных процедур
20. Организация продвижения инновационных проектов и услуг
21. Повышение эффективности системы управления запасами путем внедрения инновационного программного продукта
22. Повышение конкурентоспособности организации за счет внедрения новой услуги
23. Модернизация системы управления закупками путём внедрения инновационных программных продуктов
24. Формирование инновационного бизнеса по коммерциализации научных разработок
25. Развитие бизнеса на основе продвижения инновационного оборудования.
26. Разработка инвестиционных проектов по созданию инновационных продуктов, услуг, технологий
27. Совершенствование деятельности предприятия посредством внедрения инноваций (инновационных продуктов, технологий и т.д.).
28. Управление предприятием посредством инновационного подхода.

### 3. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТА

#### 3.1. Виды СРС

№ се-ме-ст-ра	№ раз-де-ла	Наименование раздела учебной дисциплины (модуля)	Виды СРС	Всего часов
4	1	Понятие и принципы организации коммерческой деятельности инновационного предприятия	- Изучение литературы и лекционного материала по дисциплине; - Подготовка конспекта; - Подготовка индивидуального творческого задания;	2 4 4
4	2	Внутрифирменное планирование и управление	- Изучение литературы и лекционного материала по дисциплине; - Подготовка конспекта; - Подготовка индивидуального творческого задания;	4 4 8
4	3	Организация хозяйственных связей и материально-технического снабжения	- Изучение литературы и лекционного материала по дисциплине; - Подготовка конспекта; - Подготовка индивидуального творческого задания;	4 4 10
4	4	Коммерческая работа по сбыту товаров	- Изучение литературы и лекционного материала по дисциплине; - Подготовка конспекта; - Подготовка индивидуального творческого задания;	4 4 12
4	5	Оценка эффективности коммерческой деятельности инновационного предприятия	- Изучение литературы и лекционного материала по дисциплине; - Подготовка конспекта; - Подготовка индивидуального творческого задания;	4 4 8
		Подготовка курсовой работы		36
		Подготовка к экзамену		36
<b>ИТОГО</b>				<b>126</b>



### 3.3. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Для оптимизации организации и повышения качества обучения студентам рекомендуется руководствоваться следующими методическими рекомендациями, размещёнными на официальном сайте:

1. Мартишина Н.В. Электронный образовательный ресурс «Самостоятельная работа студентов»: свидетельство о регистрации ресурса № 20418 / Мартишина Н.В., Еремкина О.В.; Ряз. гос. ун-т им. С.А. Есенина. – Дата регистрации 21.10.2014. – Объем 196 Мб (200704 Кб).

2. Страхов В.В. Формы организации учебного процесса в вузе [Электронный ресурс]: метод. рекомендации для молод. преподавателей / В.В. Страхов, Е.Н. Горохова, Т.В. Кременецкая; Ряз. гос. ун-т им. С.А. Есенина. – Рязань, 2012. – URL:[http://www.rsu.edu.ru/wordpress/wpcontent/uploads/2015/04/formy\\_organizacii\\_uchebnoy\\_o\\_processa.pdf](http://www.rsu.edu.ru/wordpress/wpcontent/uploads/2015/04/formy_organizacii_uchebnoy_o_processa.pdf)

3. Мишакова Н. А., Истомина Т. И., Енькова М. О. Организация самостоятельной работы студентов. Методические рекомендации для преподавателей и студентов. - Редакционно-издательский центр РГУ имени С. А. Есенина, Рязань, 2014 г., - 40 с.

### 4. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) (см. Фонд оценочных средств)

## 5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 5.1.Основная литература

№ п/п	Автор (ы), наименование, место издания и издательство, год	Используется при изучении разделов	Семестр	Количество экземпляров	
				В библиотеке	На кафедре
1	Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 404 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/450127">https://urait.ru/bcode/450127</a> (дата обращения: 20.08.2020).	1-5	4	ЭБС	
2	Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 134 с. — (Высшее	1-5	4	ЭБС	

	образование). — ISBN 978-5-534-08385-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/453301">https://urait.ru/bcode/453301</a> (дата обращения: 20.08.2020).			
3	Низовкина, Н. Г. Управление затратами предприятия (организации) : учебное пособие для академического бакалавриата / Н. Г. Низовкина. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 187 с. — (Серия : Университеты России). — ISBN 978-5-534-07401-7. — Режим доступа : <a href="http://www.biblio-online.ru/book/E49F38F1-DB75-4714-96D4-86EE3769A213">www.biblio-online.ru/book/E49F38F1-DB75-4714-96D4-86EE3769A213</a> . (дата обращения: 20.08.2020)	1-5		ЭБС

## 5.2. Дополнительная литература

№ п/п	Автор (ы), наименование, место издания и издательство, год	Используется при изучении разделов	Семестр	Количество экземпляров	
				В библиотеке	На кафедре
1	2	3	4	5	6
1	Еремеева, Н. В. Конкурентоспособность товаров и услуг : учебник и практикум для академического бакалавриата / Н. В. Еремеева. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 242 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-09362-9. — Режим доступа : <a href="http://www.biblio-online.ru/book/95D42714-8FAA-4417-B7B9-912685C066C8">www.biblio-online.ru/book/95D42714-8FAA-4417-B7B9-912685C066C8</a> . (дата обращения: 20.08.2020)	1-5	4	ЭБС	
2	Коноваленко, В. А. Основы интегрированных коммуникаций : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. А. Коноваленко, М. Ю. Коноваленко, Н. Г. Швед. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 486 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3061-0. — Режим доступа : <a href="http://www.biblio-online.ru/book/AA53F614-18C1-47E8-8F31-A5A02AEBC168">www.biblio-online.ru/book/AA53F614-18C1-47E8-8F31-A5A02AEBC168</a> . (дата обращения: 20.08.2020)	1-5	4	ЭБС	
3	Информационные системы и технологии в экономике и управлении в 2 ч. Часть 1 : учебник для академического бакалавриата / отв. ред. В. В. Трофимов. — 5-е изд., пер. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 375 с. — (Серия : Бакалавр. Академический	1-5	4	ЭБС	

	курс). — ISBN 978-5-534-09090-1. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/64542E46-2BCF-4CA1-9E6A-99153C0816C3. (дата обращения: 20.08.2020)			
4	Информационные системы и технологии в экономике и управлении в 2 ч. Часть 2 : учебник для академического бакалавриата / отв. ред. В. В. Трофимов. — 5-е изд., пер. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 324 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-09092-5. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/1391632B-A541-4D7B-9AF6-4AABECC095C5. (дата обращения: 20.08.2020)	1-5	4	ЭБС
5	"Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)"	1-5	4	СПС «Консультант Плюс» «Гарант»
6	"Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)"	1-5	4	СПС «Консультант Плюс» «Гарант»
7	«О техническом регулировании» от 27 декабря 2002 г., ФЗ- № 184 (с изм. от 01.05. 2007 и 30 декабря 2009 г.).	1-5	4	СПС «Консультант Плюс» «Гарант»

### 5.3. Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

1. BOOK.ru [Электронный ресурс] : электронная библиотека. - Доступ к полным текстам по паролю. - Режим доступа: <http://www.book.ru> (дата обращения: 20.08.2020).
2. East View [Электронный ресурс] : [база данных]. - Доступ к полным текстам статей научных журналов из сети РГУ имени С. А. Есенина. - Режим доступа: <https://dlib.eastview.com> (дата обращения: 20.08.2020).
3. Moodle [Электронный ресурс]: среда дистанционного обучения / Ряз. гос. ун-т. - Рязань, [Б.г.]. - Доступ, после регистрации из сети РГУ имени С. А. Есенина, из любой точки, имеющей доступ к Интернету. - Режим доступа: <http://e-learn2.rsu.edu.ru/moodle2/login/index.php> (дата обращения: 20.08.2020).
4. Royal Society of Chemistry journals [Электронный ресурс]: [база данных]. - Доступ к полным текстам архива научных журналов 1841-2007 гг. из сети РГУ имени С. А. Есенина. - Режим доступа: <https://pubs.rsc.org/en/Journals?key=Title&value=Current> (дата обращения: 20.08.2020).
5. Труды преподавателей [Электронный ресурс]: коллекция // Электронная библиотека Научной библиотеки РГУ имени С. А. Есенина. - Доступ к полным текстам по паролю. - Режим доступа: [http://dspace.rsu.edu.ru/\\_xhtmlui/handle/123456789/3](http://dspace.rsu.edu.ru/_xhtmlui/handle/123456789/3) (дата обращения: 20.08.2020).
6. Университетская библиотека ONLINE [Электронный ресурс] : электронная библиотека. - Доступ к полным текстам по паролю. - Режим доступа: <http://bi.biblio-club.rti/index.php> ->page=main (дата обращения: 20.08.2020).
7. Электронная библиотека диссертаций [Электронный ресурс] : официальный сайт /

Рос. гос. б-ка. - Москва : Рос. гос. б-ка, 2003 - . - Доступ к полным текстам из комплексного читального зала НБ РГУ имени С. А. Есенина. - Режим доступа: <http://dis-s.rsl.ru> (дата обращения: 20.08.2020).

9. Юрайт [Электронный ресурс] : электронная библиотека. - Доступ к полным текстам по паролю. - Режим доступа: <https://www.v.bibjio-online.ru> (дата обращения: 20.08.2020).

#### **5.4. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее – сеть «Интернет»), необходимых для освоения дисциплины (модуля):**

1. Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>, свободный (дата обращения: 20.08.2020).

2. Министерство финансов РФ [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru/>, свободный (дата обращения: 20.08.2020).

3. Сервер органов государственной власти Российской Федерации [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: . <http://www.gov.ru>, свободный (дата обращения: 20.08.2020).

4. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.nalog.ru>, свободный (дата обращения: 20.08.2020).

5. Государственный таможенный комитет Российской Федерации [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.customs.ru>, свободный (дата обращения: 20.08.2020).

6. Информационный ресурс РБК [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/economics/>, свободный (дата обращения: 20.08.2020).

7. Информационный ресурс биржевой аналитики РБКQUOTE. [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://quote.rbc.ru>, свободный (дата обращения: 20.08.2020).

8. Рейтинговое агентство Эксперт РА. [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru>, свободный (дата обращения: 20.08.2020).

9. Национальное рейтинговое агентство [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.ra-national.ru>, свободный (дата обращения: 20.08.2020).

10. Рейтинговое агентство Fitch Ratings [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.fitchratings.ru>, свободный (дата обращения: 20.08.2020).

11. Эколого-энергетическое рейтинговое агентство «Интерфакс-ЭРА» [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://interfax-era.ru>, свободный (дата обращения: 20.08.2020).

12. Государственный комитет Российской Федерации по статистике. [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>, свободный (дата обращения: 20.08.2020).

13. Российская газета [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.rg.ru>, свободный (дата обращения: 20.08.2020).

14. Вестник инноваций и венчурного рынка Venture News. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.venture-news.ru>, свободный (дата обращения: 20.08.2020).

15. Специализированное научно-практическое издание «Менеджмент и бизнес-администрирование» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mba-journal.ru>, свободный (дата обращения: 20.08.2020).

16. Национальная ассоциация бизнес-ангелов (НАБА) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusangels.ru>, свободный (дата обращения: 20.08.2020).

17. Сообщество стартаперов и инвесторов StartupPoint. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: . <http://startuppoinr.ru>, свободный (дата обращения: 20.08.2020).
18. International Finance Corporation and the World Bank. Doing Business [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>, свободный (дата обращения: 20.08.2020).
- 19 Информационный ресурс «Риск-академия» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.risk-academy.ru>, свободный (дата обращения: 20.08.2020).
20. Ассоциация бизнес-ангелов «Стартовые инвестиции» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.start-invest.ru](http://www.start-invest.ru) свободный (дата обращения: 20.08.2020).
21. Российская венчурная компания. [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: [www.rusventure.ru](http://www.rusventure.ru), свободный (дата обращения: 20.08.2020).
22. Фонд развития интернет инициатив (ФРИИ) [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <https://www.iidf.ru> свободный (дата обращения: 20.08.2020).
- 23 Российская венчурная компания (РВК) [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <https://www.rvc.ru/> свободный (дата обращения: 20.08.2020).
24. Федеральная служба по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.fips.ru> свободный (дата обращения: 20.08.2020).
17. Федеральный портал по научной и инновационной деятельности [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.sci-innov.ru> свободный (дата обращения: 20.08.2020).

## **6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**6.1. Требования к аудиториям (помещениям, местам) для проведения занятий:** лекционная аудитория с наличием презентационного оборудования и выходом в Интернет; компьютерный класс с наличием презентационного оборудования и выходом в Интернет.

**6.2. Требования к оборудованию рабочих мест преподавателя и обучающихся:** видеопроектор, ноутбук, переносной экран. В компьютерном классе: выход в Интернет, установлены средства MS Office: Word, Excel, Power Point и др.

**6.3. Требования к специализированному оборудованию:** отсутствуют.

## **7. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ (Заполняется только для стандарта ФГОС ВПО)**

### **8. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины**

<b>Вид учебных занятий</b>	<b>Организация деятельности студента</b>
<b>Лекция</b>	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; помечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Конспект лекции лучше подразделять на пункты, параграфы, соблюдая красную строку. Принципиальные места, определения, формулы и другое следует сопровождать замечаниями «важно», «особо важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек.

	Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии.
<b>Практические занятия (семинар)</b>	Подготовка к каждому практическому занятию должна начинаться с ознакомления с планом семинарского занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованную к данной теме. При подготовке к семинарским занятиям, необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной учебно-методической (а также научной и популярной) литературы.
<b>Подготовка к зачету, экзамену</b>	При подготовке к зачету и экзамену необходимо ориентироваться на конспекты лекций, рекомендуемую литературу и др. Готовясь к зачету и экзамену, студент ликвидирует имеющиеся пробелы в знаниях, углубляет, систематизирует и упорядочивает свои знания.

#### **9. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине:**

- чтение лекций с использованием слайд-презентаций, графических объектов, схем и образцов (через Интернет);
- распространение самостоятельных заданий и консультирование посредством электронной почты и ЭОИС Университета;
- консультирование обучающихся по подготовке к семинарскому занятию посредством электронной почты и ЭОИС Университета.

#### **10. Требования к программному обеспечению учебного процесса**

##### **Стандартный набор ПО (в компьютерных классах):**

Название ПО	№ лицензии
Операционная система WindowsPro	Договор №65/2019 от 02.10.2019
Антивирус Kaspersky Endpoint Security	Договор № 14-ЗК-2020 от 06.07.2020г.
Офисное приложение Libre Office	Свободно распространяемое ПО
Архиватор 7-zip	Свободно распространяемое ПО
Браузер изображений Fast Stone ImageViewer	Свободно распространяемое ПО
PDF ридер Foxit Reader	Свободно распространяемое ПО
Медиа проигрыватель VLC media player	Свободно распространяемое ПО
Запись дисков Image Burn	Свободно распространяемое ПО
DJVU браузер DjVuBrowser Plug-in	Свободно распространяемое ПО

##### **Стандартный набор ПО (для кафедральных ноутбуков):**

Название ПО	№ лицензии
Операционная система Windows	
Антивирус Kaspersky Endpoint Security	Договор № 14-ЗК-2020 от 06.07.2020г.
Офисное приложение Libre Office	Свободно распространяемое ПО

Архиватор 7-zip	Свободно распространяемое ПО
Браузер изображений Fast Stone ImageViewer	Свободно распространяемое ПО
PDF ридер Foxit Reader	Свободно распространяемое ПО
Медиа проигрыватель VLC mediaplayer	Свободно распространяемое ПО
Запись дисков Image Burn	Свободно распространяемое ПО
DJVU браузер DjVuBrowser Plug-in	Свободно распространяемое ПО

## Приложение 1

### ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯ- ТИЯ»

*Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине «Коммерческая деятельность инновационного предприятия» для промежуточного контроля успеваемости*

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины (результаты по разделам)	Код контролируемой компетенции) или её части)	Наименование оценочного средства
1	Понятие и принципы организации коммерческой деятельности инновационного предприятия	ОК-5, ОПК-4, ОПК-5	-экзамен; - курсовая работа;
2	Внутрифирменное планирование и управление		-экзамен; - курсовая работа;
3	Организация хозяйственных связей и материально-технического снабжения		-экзамен; - курсовая работа;
4	Коммерческая работа по сбыту товаров		-экзамен; - курсовая работа;
5	Оценка эффективности коммерческой деятельности инновационного предприятия		-экзамен; - курсовая работа;

### ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОБУЧЕНИЯ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

Индекс компетенции	Содержание компетенции	Элементы компетенции	Индекс элемента
ОК5	способностью к самоорганизации и самообразованию	Знать	
		- принципы составления конспекта по теме;	ОК5-31
		- формы самостоятельной работы необходимые для получения дополнительной информации;	ОК5-32
		- принципы написания аналитических работ.	ОК5-33
		Уметь	
		- составлять конспекты по заданным темам;	ОК5-У1
		- выполнять самостоятельную	ОК5-У2

		работу в соответствии с требованиями;	
		- выполнять самостоятельную работу в установленные сроки;	ОК5-У3
		Владеть	
		- навыками самоорганизации и дисциплины в учебном процессе;	ОК5-В1
		- навыками составления конспектов и индивидуальной аналитической работы;	ОК5-В2
		- навыками изучения дополнительных источников литературы;	ОК5-В3
		Знать	
		- основы и методы оценки коммерческой деятельности;	ОПК4-31
		- теоретические основы организации и управления коммерческой деятельностью;	ОПК4-32
		- основные методы и средства получения, хранения, переработки информации по коммерческой деятельности с использованием цифровых технологий	ОПК4-33
		Уметь	
		- сбор, хранение, обработку и оценку результатов коммерческой деятельности;	ОПК4-У1
		- организовывать и осуществлять управление коммерческой деятельностью;	ОПК4-У2
		- использовать цифровые технологии для получения, хранения, переработки информации по коммерческой деятельности	ОПК4-У3
		Владеть	
		- навыками сбора, хранения, обработки и оценки результатов коммерческой деятельности;	ОПК4-В1
		- навыками организации и управления коммерческой деятельностью;	ОПК4-В2
		- навыками использования цифровых технологий для получения, хранения, переработки информации по коммерческой деятельности	ОПК4-В3
ОПК4	способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией		
ОПК5	готовностью работать с технической документацией, необхо-	Знать	
		- основы составления технической	ОПК5-31

<p>димой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления</p>	<p>документации, необходимой для ведения коммерческой деятельности;</p>	
	<p>Уметь</p>	
	<p>- работать с технической документацией, необходимой для ведения коммерческой деятельности;</p>	
	<p>- проверять правильность оформления технической документацией, необходимой для ведения коммерческой деятельности;</p>	ОПК5-У2
	<p>Владеть</p>	
	<p>- навыками работы с технической документацией, необходимой для ведения коммерческой деятельности;</p>	ОПК5-В1
	<p>- опытом проверки правильности оформления технической документацией, необходимой для ведения коммерческой</p>	ОПК5-В2

**КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ  
(ЭКЗАМЕН)**

№	Содержание оценочного средства	Индекс оцениваемой компетенции и ее элементов
1.	Методологические основы коммерческой деятельности.	ОПК4-31 ОПК4-В1
2.	Объекты и субъекты коммерческой деятельности.	ОПК4-31 ОПК4-В1
3.	Рынок – основа коммерческой деятельности. Рынки В2В, В2С, В2G, В2L, В2F.	ОПК4-31 ОПК4-В1
4.	Организация коммерческой деятельности инновационного предприятия.	ОПК4-32 ОПК4-У2 ОПК4-В2
5.	Жизненный цикл товара.	ОПК4-31 ОПК4-В1
6.	Основы планирования.	ОПК4-32 ОПК4-В1
7.	Использование информационно-коммуникационных технологий.	ОПК4-33 ОПК4-У3
8.	Использование прикладных программ.	ОПК4-33 ОПК4-У3
9.	Внутрифирменные коммуникации.	ОПК4-32 ОПК4-В2 ОПК4-В3
10.	Организация работы по коммерческой деятельности.	ОПК4-31 ОПК4-В1 ОПК4-В2 ОПК4-В3
11.	Принятие управленческих решений в области коммерческой деятельности.	ОПК4-32 ОПК4-У1 ОПК4-У2 ОПК4-У3 ОПК4-В2
12.	Формирование технической документации.	ОПК5-31 ОПК5-У1 ОПК5-У2 ОПК5-В1 ОПК5-В2
13.	Методы проверки технической документа-	ОПК5-31 ОПК5-У1 ОПК5-У2 ОПК5-В1

	ции.	ОПК5-В2
14.	Понятие коммерческой сделки.	ОПК4-31 ОПК4-В1
15.	Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей.	ОПК5-31 ОПК5-У1 ОПК5-У2 ОПК5-В1 ОПК5-В2
16.	Планирование и определение объема закупок.	ОПК4-31 ОПК4-У1 ОПК4-У2 ОПК4-В1 ОПК4-В2 ОПК4-В3
17.	Классификация и виды договоров.	ОПК5-31 ОПК5-У1 ОПК5-У2 ОПК5-В1 ОПК5-В2
18.	Организационный механизм материального обеспечения.	ОПК4-32 ОПК4-В1 ОПК4-В2 ОПК4-В3
19.	Планирование снабжения, обеспечения цехов и работа с поставщиками.	ОПК4-32 ОПК4-У1 ОПК4-У2 ОПК4-У3 ОПК4-В1 ОПК4-В2 ОПК4-В3
20.	Электронные закупки.	ОПК4-32 ОПК4-У1 ОПК4-У2 ОПК4-У3 ОПК4-В1 ОПК4-В2 ОПК4-В3
21.	Организация расчетов в коммерческой деятельности.	ОПК4-32 ОПК4-В1 ОПК4-В2 ОПК4-В3
22.	Факторинговые операции.	ОПК4-32 ОПК4-У1 ОПК4-У2 ОПК4-У3 ОПК4-В1 ОПК4-В2 ОПК4-В3
23.	Анализ затрат на осуществление этапов коммерческой деятельности.	ОПК4-32 ОПК4-У1 ОПК4-У3 ОПК4-В1 ОПК4-В2 ОПК4-В3
24.	Управление товарными запасами.	ОПК4-32 ОПК4-У1 ОПК4-У2 ОПК4-У3 ОПК4-В1 ОПК4-В2 ОПК4-В3
25.	Порядок формирования, регулирования и контроля товаров и товарных запасов.	ОПК5-31 ОПК5-У1 ОПК5-У2 ОПК5-В1 ОПК5-В2
26.	Содержание и организация закупочной работы.	ОПК4-31 ОПК4-У2 ОПК4-У3 ОПК4-В1
27.	Поиск коммерческих партнеров и выбор поставщиков.	ОПК4-32 ОПК4-33 ОПК4-В1 ОПК4-В1 ОПК4-В2 ОПК4-В3
28.	Ассортимент и торговая номенклатура товаров.	ОПК4-31 ОПК4-В1 ОПК4-В1 ОПК4-В2 ОПК4-В3
29.	Тенденции развития розничной торговли.	ОПК4-32 ОПК4-33 ОПК4-У1 ОПК4-У2 ОПК4-У3 ОПК4-В1 ОПК4-В2 ОПК4-В3
30.	Стимулирование сбыта и продаж.	ОПК4-32 ОПК4-У1 ОПК4-У2 ОПК4-У3 ОПК4-В1 ОПК4-В2 ОПК4-В3
31.	Интернет-торговля.	ОПК4-32 ОПК4-33 ОПК4-У1 ОПК4-У2 ОПК4-У3 ОПК4-В1 ОПК4-В2 ОПК4-В3
32.	Франчайзинг.	ОПК4-32 ОПК4-33 ОПК4-У1 ОПК4-У2 ОПК4-У3 ОПК4-В1 ОПК4-В2 ОПК4-В3
33.	Формы розничной продажи товаров.	ОПК4-31 ОПК4-В1
34.	Розничная торговая сеть: ее виды.	ОПК4-31 ОПК4-В1
35.	Методы планирования продаж и составление трейд-маркетингового бюджета.	ОПК4-31 ОПК4-У1 ОПК4-У2 ОПК4-У3 ОПК4-В1 ОПК4-В2 ОПК4-В3
36.	Мерчандайзинг.	ОПК4-32 ОПК4-В1 ОПК4-В2 ОПК4-В3
37.	Маркетинговые стратегии в организации работы оптово-посреднической фирмы.	ОПК4-32 ОПК4-У1 ОПК4-У2 ОПК4-У3 ОПК4-В1 ОПК4-В2 ОПК4-В3
38.	Оптовая продажа товаров.	ОПК4-31 ОПК4-В1
39.	Ценообразование	ОПК4-32 ОПК4-У1 ОПК4-У2 ОПК4-У3
40.	Ценовая политика сбыта.	ОПК4-32 ОПК4-У1 ОПК4-У2 ОПК4-У3
41.	Оптовые ярмарки. Оптовые продовольственные рынки.	ОПК4-31 ОПК4-В1 ОПК4-В2 ОПК4-В3
42.	Формирование номенклатуры товаров.	ОПК4-31 ОПК4-В1 ОПК4-В2 ОПК4-В3

43.	Оценочные модели ассортимента.	ОПК4-32 ОПК4-В1
44.	Категорийный менеджмент.	ОПК4-32 ОПК4-В1 ОПК4-В2 ОПК4-В3
45.	Сущность товародвижения.	ОПК4-31 ОПК4-В1
46.	Структура товарного ассортимента.	ОПК4-31 ОПК4-В1 ОПК4-В2 ОПК4-В3
47.	Эффективность коммерческой деятельности.	ОПК4-32 ОПК4-У1 ОПК4-У2 ОПК4-У3 ОПК4-В1
48.	Коммерческая деятельность на разных этапах жизненного цикла предприятия.	ОПК4-32 ОПК4-33 ОПК4-У1 ОПК4-У2 ОПК4-У3 ОПК4-В1 ОПК4-В2 ОПК4-В3
49.	Внутренние и внешние факторы конкурентоспособности предприятия.	ОПК4-32 ОПК4-33 ОПК4-В1
50.	Коммерческая деятельность как фактор формирования конкурентоспособности.	ОПК4-32 ОПК4-33 ОПК4-У1 ОПК4-У2 ОПК4-У3 ОПК4-В1 ОПК4-В2 ОПК4-В3
51.	Ситуационная задача, основанная на результатах творческих заданий	ОК-5 ОПК-4 ОПК-5

## ПОКАЗАТЕЛИ И КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ (Шкалы оценивания)

Результаты выполнения обучающимся заданий оцениваются на экзамене - по пятибалльной шкале.

В основе оценивания лежат критерии порогового и повышенного уровня характеристик компетенций или их составляющих частей, формируемых на учебных занятиях по дисциплине (Таблица 2.5 рабочей программы дисциплины).

Отлично» (5) – оценка соответствует повышенному уровню и выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.

«Хорошо» (4) - оценка соответствует повышенному уровню и выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос или выполнении заданий, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

«Удовлетворительно» (3) - оценка соответствует пороговому уровню и выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, демонстрирует недостаточно правильные формулировки, нарушения логической

последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.

«Неудовлетворительно» (2) - оценка выставляется обучающемуся, который не достигает порогового уровня, демонстрирует непонимание проблемы, не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы.

## КУРСОВАЯ РАБОТА

Примерные темы курсовой работы представлены в п.2.4. В результате выполнения курсовой работы оцениваются следующие компетенции и ее элементы: ОК5, ОПК4, ОПК5.

Результаты выполнения обучающимся курсовой работы оцениваются по пятибалльной шкале, отзыв руководителя представляется в табличном виде:

### СИСТЕМА ОЦЕНКИ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Студента \_\_\_\_\_ гр. \_\_\_\_\_

Тема:			
Научный руководитель:			
Наименование критерия	Показатель критерия, позволяющий оценить его в максимальный балл	Максимальный балл	Фактический балл
<b>I. Подготовительный этап выполнения курсовой работы</b>		<b>10</b>	
Выбор темы, составление библиографии и	<i>План работы должен включать: вступление, несколько глав, параграфы, заключение; библиография – не менее 10 источников, включая</i>	10	
<b>II. Общая характеристика курсовой работы</b>		<b>50</b>	
Полнота раскрытия темы.	<i>Тема должна быть полностью раскрыта: каждая структурная часть работы - четко выполнить свои задачи.</i>	20	
Логика изложения	<i>Содержание темы должно раскрываться последовательно, с определенной логикой и параграфов</i>	10	
Наличие элементов научного анализа.	<i>В работе должны быть представлены различные точки зрения по рассматриваемым проблемам и обоснование собственной.</i>	10	
Использование в работе нормативно-правовой базы и материалов статистики.	<i>Работа должна быть подготовлена с учетом изменений в законодательстве и использованием материалов статистики.</i>	10	
<b>IV. Оформление курсовой работы и соблюдение сроков</b>		<b>20</b>	

Правильность оформления курсовой работы	<i>Работа должна быть аккуратно оформлена с соблюдением предъявляемых требований (правильно оформлены ссылки таблицы, схемы, список использованной литературы и т.д.)</i>	5	
Сроки исполнения	Все этапы работы должны выполняться в установленный срок.	15	
<b>V. Замечания по КУРСОВОЙ работе и предварительная оценка</b>			
Замечания по тексту работы.	См. замечания на стр.		
	стр.		
	стр.		
	Общие замечания научного руководителя (дополнительно, если имеются)		
<b>VI. Защита курсовой работы</b>		<b>20</b>	
Оценка с учетом защиты		100	
Дата, подпись научного руководителя и оценка по пятибалльной	_____ (дата) _____ (подпись)	_____ (оценка)	

Примечание: 86-100 баллов - «5»; 70-85 баллов -«4»; 51-69 баллов -«3»; 50 баллов и менее- «2»

**«Отлично» (5)** – оценка соответствует повышенному уровню и выставляется при условии, что:

- в работе собран, обобщен и проанализирован достаточный объем литературных источников;

- при написании и защите работы студентом продемонстрирован высокий уровень развития общекультурных и профессиональных компетенций, теоретические знания и наличие практических навыков;

- работа хорошо оформлена и своевременно представлена на кафедру, полностью соответствует требованиям, предъявляемым к содержанию и оформлению курсовых работ;

- на защите освещены все вопросы исследования, ответы студента на вопросы профессионально грамотны, исчерпывающие, результаты исследования подкреплены статистическими критериями

**«Хорошо» (4)** - оценка соответствует повышенному уровню и выставляется при условии, что:

- собран, обобщен и проанализирован необходимый объем экономической литературы, но не по всем аспектам исследуемой темы сделаны выводы и обоснованы практические рекомендации;

- при написании и защите работы студентом продемонстрирован повышенный уровень развития общекультурных и профессиональных компетенций, наличие теоретических знаний и достаточных практических навыков;

- работа своевременно представлена на кафедру, есть отдельные недостатки в ее оформлении;

- в процессе защиты работы были неполные ответы на вопросы.

**«Удовлетворительно» (3)** - оценка соответствует пороговому уровню и выставляется при условии, что:

- тема работы раскрыта частично, но в основном правильно, допущено поверхностное изложение отдельных вопросов темы;

- в работе недостаточно полно была использована экономическая литература, выводы и практические рекомендации не отражали в достаточной степени содержание работы;

- при написании и защите работы студентом продемонстрирован пороговый уровень развития общекультурных и профессиональных компетенций, поверхностный уровень теоретических знаний и практических навыков;

- работа своевременно представлена на кафедру, однако не в полном объеме по содержанию и (или) оформлению соответствует предъявляемым требованиям;

- в процессе защиты обучающийся недостаточно полно изложил основные положения работы, испытывал затруднения при ответах на вопросы.

**«Неудовлетворительно» (2)** - оценка выставляется при условии, что:

- содержание работы не раскрывает тему, вопросы изложены бессистемно и поверхностно, нет анализа практического материала, основные положения и рекомендации не имеют обоснования;

- при написании и защите работы студентом не продемонстрирован пороговый уровень развития общекультурных и профессиональных компетенций;

- работа несвоевременно представлена на кафедру, не в полном объеме по содержанию и оформлению соответствует предъявляемым требованиям;

- на защите студент показал поверхностные знания по исследуемой теме, отсутствие представлений об актуальных проблемах по теме работы, плохо отвечал на вопросы.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«РЯЗАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ С.А. ЕСЕНИНА»

Утверждаю:  
Декан факультета экономики



В.С. Отто

31» августа 2020 г.

**АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ  
«КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»**

Направление подготовки  
38.03.06 «Торговое дело»

Направленность (профиль)  
Международная торговля

Квалификация  
бакалавр

Форма обучения:  
очная

Рязань, 2020



## 1. Цели освоения дисциплины

Целью освоения учебной является формирование общепрофессиональных и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дел, а также освоение практических навыков успешного осуществления коммерческой деятельности.

## 2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП вуза

Учебная дисциплина Коммерческая деятельность реализуется в рамках базовой части блока Б1. Дисциплина изучается на 2 курсе, 4 семестр.

**3. Трудоемкость дисциплины:** 6 зачетных единицы, 216 академических часа.

## 4. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

№ п / п	Номер / индекс компет ен ции	Содержание компетенции (или ее части)	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине. В результате изучения дисциплины обучающиеся должны:		
			Знать	Уметь	Владеть (навыками)
1	2	3	4	5	6
1	ОК-5	способностью к самоорганизации и самообразованию	- принципы составления конспекта по теме; - формы самостоятельной работы необходимые для получения дополнительной информации; - принципы написания аналитических работ.	- составлять конспекты по заданным темам; - выполнять самостоятельную работу в соответствии с требованиями; - выполнять самостоятельную работу в установленные сроки;	- навыками самоорганизации и дисциплины в учебном процессе; - навыками составления конспектов и индивидуальной аналитической работы; - навыками изучения дополнительных источников литературы;
2	ОПК-4	способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку	- основы и методы оценки коммерческой деятельности; - теоретические	- сбор, хранение, обработку и оценку результатов коммерческой	- навыками сбора, хранения, обработки и оценки результатов

		<p>информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торговотехнологической);</p> <p>способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией</p>	<p>основы организации и управления коммерческой деятельностью;</p> <p>- основные методы и средства получения, хранения, переработки информации по коммерческой деятельности с использованием цифровых технологий</p>	<p>деятельности;</p> <p>- организовывать и осуществлять управление коммерческой деятельностью;</p> <p>- использовать цифровые технологии для получения, хранения, переработки информации по коммерческой деятельности</p>	<p>коммерческой деятельности;</p> <p>- навыками организации и управления коммерческой деятельностью;</p> <p>- навыками использования цифровых технологий для получения, хранения, переработки информации по коммерческой деятельности</p>
3	ОПК-5	<p>готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торговотехнологической) и проверять правильность ее оформления</p>	<p>- основы составления технической документации, необходимой для ведения коммерческой деятельности;</p>	<p>- работать с технической документацией, необходимой для ведения коммерческой деятельности;</p> <p>- проверять правильность оформления технической документацией, необходимой для ведения коммерческой деятельности;</p>	<p>- навыками работы с технической документацией, необходимой для ведения коммерческой деятельности;</p> <p>- опытом проверки правильности оформления технической документацией, необходимой для ведения коммерческой деятельности;</p>

## **5. Форма промежуточной аттестации и семестр (ы) прохождения**

Экзамен 2 курс, 4 семестр.

Дисциплина реализуется частично с применением дистанционных образовательных технологий- Zoom, Skype, ЭИОС РГУ имени С. А. Есенина.