


Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Клочков Юрий Сергеевич
Должность: и.о. ректора
Дата подписания: 19.07.2024 12:01:18
Уникальный программный ключ:
4e7c4ea90328ec8e65c5d8058549a2556b7406d1

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«ТЮМЕНСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт менеджмента и бизнеса
Кафедра Менеджмента в отраслях ТЭК

УТВЕРЖДАЮ:
Председатель СПН

Пленкина В.В.
(подпись)
« 28 » ____ 08 ____ 2017 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Дисциплина: «БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ В КОММЕРЦИИ И
ЛОГИСТИКЕ»

направление: 38.03.06 «Торговое дело»

профиль: «Коммерция и логистика в ТЭК»

квалификация: бакалавр

программа: академического бакалавриата

форма обучения: очная (4 года)/заочная (5 лет)

курс 4/4

семестр 8/8

Аудиторные занятия 48/16 часов, в т.ч.:

Лекции – 24/8 - часов

Практические занятия – 24/8 часов

Лабораторные занятия – не предусмотрены

Самостоятельная работа – 60/92 часов, в т.ч.:

Курсовая работа (проект) – не предусмотрено

Расчётно-графические работы – не предусмотрено

Контрольная работа - -/8 семестр

Занятия в интерактивной форме 10 часов

Вид промежуточной аттестации:

Зачет 8 семестр/8 семестр

Общая трудоемкость – 108/ 108 часов; 3 зач.ед.

Рабочая программа разработана в соответствии требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело», утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации №1334 от 12 ноября 2015 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры менеджмента в отраслях ТЭК, протокол №_1_ от «28» __08__ 2017 г.

Заведующий кафедрой МТЭК  В.В. Пленкина

Рабочую программу разработали:

О.В. Ленкова, к.э.н., доцент, С.В. Фролова, ассистент



1. Цели и задачи дисциплины

Цели дисциплины: Дисциплина «Бизнес-планирование в коммерции и логистике» имеет целью сформировать у обучающихся базовые теоретические знания и основные практические навыки разработки бизнес-планов в коммерции и логистике.

Задачи дисциплины:

- обучить обучающихся особенностям планирования в условиях неопределенности внешней среды;
- привить навыки анализа потенциала предприятия и его внешнего окружения в области коммерции и логистики;
- научить строить на этой основе стратегию бизнеса и использовать бизнес план для создания проектов в области коммерции и логистики;
- обучить технологии разработки отдельных разделов бизнес плана проектов.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Бизнес-планирование в коммерции и логистике» относится к дисциплинам вариативной части по выбору обучающихся. К необходимым входным знаниям, умениям и навыкам обучающегося относятся компетенции по таким дисциплинам как: «Основы коммерческой деятельности», «Ценообразование в коммерции и логистике», «Налоговый менеджмент», «Анализ конъюнктуры рынка», «Управление маркетинговой деятельностью предприятия», «Финансы и платежные системы». Знания по дисциплине «Бизнес-планирование в коммерции и логистике» необходимы обучающимся данной программы для усвоения знаний по следующим дисциплинам: «Управление конкурентоспособностью предприятия ТЭК» и защиты выпускной квалификационной работы.

3. Требования к результатам освоения дисциплины

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций у обучающихся (табл.1):

Таблица 1

Перечень компетенций, формируемых дисциплиной

Номер/ индекс компе- тенций	Содержание компетенции или ее части	В результате изучения дисциплины обучающиеся должны		
		знать	уметь	владеть
ПК-6	Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	права и обязанности субъектов, осуществляющих профессиональную деятельность; порядок и особенности установления хозяйственных связей в процессе осуществления коммерческой деятельности, содержание и формирование условий коммерческих договоров	выбирать поставщиков и торговых посредников; разрабатывать и анализировать условия договоров, применяемых в процессе осуществления коммерческой деятельности; оформлять документы в соответствии с государственными стандартами; составлять деловые и коммерческие письма	приемами ведения деловых переговоров в процессе установления хозяйственных связей и исполнения условий договоров, навыками заключить договоры и контролировать их выполнение
ПК-14	Способность прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность	Сущность и типы бизнес-процессов в коммерческой деятельности; риски коммерческой деятельности; методы оценки эффективности бизнес-процессов	Прогнозировать на основе современных научных подходов модели бизнес-процессов коммерческого предприятия; анализировать и оценивать факторы, влияющие на эффективность процессов коммерческой деятельности предприятия	Методами прогнозирования бизнес-процессов и методикой оценки их эффективности

4. Содержание дисциплины**4.1.Содержание разделов учебной дисциплины**

Содержание основных тем дисциплины «Бизнес-планирование в коммерции и логистике» представлено в табл. 2.

Содержание тем учебной дисциплины

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Содержание темы дисциплины
1	2	3
1	Теоретические основы бизнес-планирования в коммерции и логистике	Понятие и назначение бизнес-планов. Классификация бизнес-планов. Объекты бизнес-планирования. Структура бизнес-планов по объектам. Оценка привлекательности бизнес-планов. Функциональные блоки бизнес-плана.
2	Порядок разработки основных разделов бизнес-плана в коммерции и логистике	Характеристика основных разделов бизнес-плана. Краткая характеристика разделов и принципов их составления.
3	Резюме бизнес-плана в коммерции и логистике и его содержание.	Цель и задачи резюме (концепции бизнеса). Содержание резюме и принцип его формирования. Основные требования к составлению резюме
4	Описание проектов в коммерции и логистике.	Цель и задачи раздела, структура и его содержание. Источники информации, используемые при подготовке раздела.
5	Содержание и этапы разработки плана маркетинга	Этапы исследования рынка и конкуренции. Определение типа рынка, его сегментация. Оценка конъюнктуры рынка. Эластичность спроса и ее влияние на план маркетинга. Выбор целевых сегментов. Позиционирование товара. Прогноз объема продаж, методы прогнозирования. Анализ и оценка конкурентов, критерии оценки. Оценка конкурентоспособности продукта, услуг, предприятия. Методы ценообразования. Система маркетинговых и торговых скидок. Базовые конкурентные стратегии, методы конкурентной борьбы.
6	Производственный раздел бизнес-плана в коммерции и логистике	Цель, структура и содержание раздела. Технология производства. Производственное кооперирование. Контроль производственного процесса и качества продукции. Производственная программа. Планирование энергетических, материальных и финансовых ресурсов для реализации производственной программы.
7	Организационный раздел бизнес-плана в коммерции и логистике	Содержание и назначение раздела. Условия его разработки. Основные блоки. Организационная структура управления. Организация координирования и взаимодействия служб и подразделений фирмы. Оценка соответствия организационной структуры целям и стратегиям бизнеса.
8	Финансовый раздел бизнес-плана в коммерции и логистике	Цель финансового плана и его задачи. Структура финансового плана: финансово-экономические результаты деятельности предприятия; планирование основных финансовых показателей. Показатели оценки финансово-экономического состояния предприятия. и экономической эффективности проектов.
9	Оценка рисков при разработке бизнес-	Классификация рисков. Виды рисков учитываемых при бизнес-планировании в коммерции и логистике: производствен-

плана в коммерции и логистике	ные риски, коммерческие риски, финансовые риски. Форс-мажорные обстоятельства. Риски, влияющие на выполнение бюджета бизнес-плана в коммерции и логистике.
-------------------------------	--

4.2. Междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами

Знания, полученные в ходе изучения дисциплины «Бизнес-планирование в коммерции и логистике» необходимы обучающимся для усвоения знаний по следующим дисциплинам (табл. 3).

Таблица 3

Взаимосвязь дисциплины «Бизнес-планирование в коммерции и логистике» с последующими дисциплинами

	Наименование последующих дисциплин	2	4	5	6	7	8	9
1.	Управление конкурентоспособностью предприятия ТЭК	-	+	+	+	+	+	+
2.	ВКР	+	+	+	+	+	+	+

4.3. Темы дисциплины и виды занятий

Тематический план изучения дисциплины информирует о распределении объема часов видов учебной работы по темам учебной дисциплины (табл. 4).

Таблица 4

Распределение объема часов по темам учебной дисциплины

№ п/п	Наименование тем дисциплины	Лекц., час.	Практ. зан., час.	Лаб. зан., час.	СРС, час.	Всего, час.	Из них в интерактивной форме
1	Теоретические основы бизнес-планирования в коммерции и логистике	2/0,5	-/-	-/-	5/10	7/10,5	1
2	Порядок разработки основных разделов бизнес-плана в коммерции и логистике	2/0,5	2/1	-/-	4/8	8/9,5	1,5
3	Резюме бизнес-плана в коммерции и логистике и его содержание.	2/1	2/1	-/-	6/6	10/8	2,5
4	Описание проектов в коммерции и логистике.	4/1	2/1	-/-	7/7	13/9	1
5	Содержание и этапы разработки плана мар-	4/1	2/1	-/-	6/12	12/14	1,5

	кетинга						
6	Производственный раздел бизнес-плана в коммерции и логистике	2/1	4/1	-/-	8/12	14/14	-
7	Организационный раздел бизнес-плана в коммерции и логистике	2/1	4/1	-/-	8/18	14/20	-
8	Финансовый раздел бизнес-плана в коммерции и логистике	4/1	4/1	-/-	6/9	14/11	2,5
9	Оценка рисков при разработке бизнес-плана в коммерции и логистике	2/1	4/1	-/-	6/10	12/12	-
Всего:		24/8	24/8	-	56/92	108/108	10

4.4.Перечень тем лекционных занятий

Программа лекционного курса дисциплины представлена в табл. 5.

Таблица 5

Перечень тем лекционных занятий

№ п/п	Наименование разделов дисциплины	Трудоемкость, час.	Формируемые компетенции	Методы преподавания.
1	2	3	4	5
1	Теоретические основы бизнес-планирования в коммерции и логистике	2/0,5	ПК-6, ПК-14	Лекция визуализации в Power-Point в диалоговом режиме
2	Порядок разработки основных разделов бизнес-плана в коммерции и логистике	2/0,5	ПК-6, ПК-14	Лекция визуализации в Power-Point в диалоговом режиме
3	Резюме бизнес-плана в коммерции и логистике и его содержание.	2/1	ПК-6, ПК-14	Лекция визуализации в Power-Point в диалоговом режиме
4	Описание проектов в коммерции и логистике.	4/1	ПК-6, ПК-14	Лекция визуализации в Power-Point в диалоговом режиме
5	Содержание и этапы разработки плана маркетинга	4/1	ПК-6, ПК-14	Лекция визуализации в Power-Point в диалоговом режиме
6	Производственный раздел бизнес-плана в коммерции и логистике	2/1	ПК-6, ПК-14	Лекция визуализации в Power-Point в диалоговом режиме
7	Организационный раздел бизнес-плана в	2/1	ПК-6, ПК-14	Лекция визуализации в Power-

	коммерции и логистике			Point в диалоговом режиме
8	Финансовый раздел бизнес-плана в коммерции и логистике	4/1	ПК-6, ПК-14	Лекция визуализации в Power-Point в диалоговом режиме
9	Оценка рисков при разработке бизнес-плана в коммерции и логистике	2/1	ПК-6, ПК-14	Лекция визуализации в Power-Point в диалоговом режиме
Итого:		24/8		

4.5. Перечень семинарских, практических занятий и/или лабораторных работ

Перечень практических работ представлен в табл. 6.

Таблица 6

Перечень практических работ

№ п/п	Наименование разделов дисциплины	Трудоемкость практических занятий, час.	Трудоемкость лабораторных занятий., час.	Формируемые компетенции, час	Методы преподавания.
1	2	4	5	6	7
1	Теоретические основы бизнес-планирования в коммерции и логистике	-/-	-/-	ПК-6, ПК-14	Case-study, работа в малых группах, расчетное задание
2	Порядок разработки основных разделов бизнес-плана в коммерции и логистике	2/1	-/-	ПК-6, ПК-14	Case-study, работа в малых группах, расчетное задание
3	Резюме бизнес-плана в коммерции и логистике и его содержание.	2/1	-/-	ПК-6, ПК-14	Case-study, работа в малых группах, расчетное задание
	Описание проектов в коммерции и логистике.	2/1	-/-	ПК-6, ПК-14	Case-study, работа в малых группах, расчетное задание
5	Содержание и этапы разработки плана маркетинга	2/1	-/-	ПК-6, ПК-14	Case-study, работа в малых группах, расчетное задание
6	Производственный раздел бизнес-плана в коммерции и логистике	4/1	-/-	ПК-6, ПК-14	Case-study, работа в малых группах расчетное задание
7	Организационный раздел бизнес-	4/1	-/-	ПК-6, ПК-14	Case-study, работа в малых группах, рас-

	плана в коммерции и логистике				четное задание
8	Финансовый раздел бизнес-плана в коммерции и логистике	4/1	-/-	ПК-6, ПК-14	Case-study, работа в малых группах, расчетное задание
9	Оценка рисков при разработке бизнес-плана в коммерции и логистике	4/1	-/-	ПК-6, ПК-14	Case-study, работа в малых группах, расчетное задание
Всего:		24/8	-/-	-	

4.6 Разделы (модули) и темы дисциплины, запланированные к изучению в интерактивной форме

Перечень работ и темы дисциплины, запланированные к изучению в интерактивной форме представлены в табл. 7.

Таблица 7

Перечень работ и темы дисциплины, запланированные к изучению в интерактивной форме

Наименование тем дисциплины	Лекц. занят./ практ.занят.,час.	Интерактив- ная форма
1. Порядок разработки основных разделов бизнес-плана в коммерции и логистике 1.1. Порядок формирования пояснений к каждому разделу бизнес-плана в коммерции и логистике	0,5/1	Case-study
2. Резюме бизнес-плана в коммерции и логистике и его содержание 2.1. Содержание резюме и принцип его формирования	0,5/2	Case-study
3. Описание проектов в коммерции и логистике 3.1 Формирование концепции индивидуального проекта в коммерции и логистике	-/1	Case-study
4. Содержание и этапы разработки плана маркетинга 4.1. Позиционирование товара	0,5/1	Case-study
5. Финансовый раздел бизнес-плана в коммерции и логистике 5.1. Показатели оценки финансово-экономического состояния предприятия. и экономической эффективности проектов	0,5/2	Case-study
6. Методика формирования бизнес-планов 6.1. Осуждение вопросов, связанных с формированием регламента бизнес-плана	-/1	Case-study
Всего	2/8	
Итого	10	

4.7. Перечень тем самостоятельной работы

Содержание самостоятельной работы представлено в табл. 8.

Таблица 8

Содержание самостоятельной работы

№ раз-	Наименование темы	Трудо-	Виды	Формируемые
--------	-------------------	--------	------	-------------

де-ла		ем- кость (час.)	контро- ля	компетенции
1	Индивидуальные консультации обучающихся по дисциплине	2,4	-	ПК-6, ПК-14
2	Групповые консультации перед аттестацией	3,6	-	
4	Подготовка к занятиям и текущей аттестации	24	тест	
5	Разработка бизнес-плана в коммерции и логистике с разбивкой по неделям, месяцам на текущий год*	20	Защита	
6	Разработка бизнес-плана проекта в коммерции и логистике *	10	Защита	
Итого:		60		

*Тематика может быть изменена по согласованию с лектором

5. Тематика курсовых проектов (работ)

Не предусмотрено учебным планом

6. Оценка результатов освоения учебной дисциплины

Оценка работы обучающегося в течение семестра по дисциплине осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой контроля за усвоением различных разделов изучаемого курса. Оценка результатов освоения учебной дисциплины обучающимися очной формы обучения осуществляется по 100-бальной шкале в соответствии с рейтинговой системой оценивания знаний обучающихся (табл. 9,10).

Рейтинговая система оценки
по курсу «Бизнес-планирование в коммерции и логистике» для обучающихся
4 курса очной формы обучения
по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело»
профиль «Коммерция и логистика в ТЭК»

Таблица 9

	Текущий контроль			Промежуточная аттестация обучающихся (экзаменационная сессия)
	Очная форма обучения	1-ая текущая аттестация 0-30 баллов	2-ая текущая аттестация 0 - 30	3-я текущая аттестация 0 - 40
			проводится 0 – 100 баллов (для обучающихся,	

	100 баллов	набравших менее 61 балла по результатам текущего контроля, при этом баллы набранные в течение учебного семестра аннулируются)
Заочная форма обучения	-	проводится 0 – 100 баллов

Таблица 10

Виды оценочных работ

№	Виды контрольных мероприятий	Баллы	№ недели
1	Лабораторная работа	3	4
2	Тесты и расчетные задания по темам 1-5	0-30	6
ИТОГО (за раздел, тему, ДЕ)		0-30	
3	Тест	30	12
ИТОГО (за раздел, тему, ДЕ)		0-30	
4	Защита лабораторной работы	0-20	19
5	Тесты и расчетные задания по темам 6-9	0-20	19
ИТОГО (за раздел, тему, ДЕ)		0-40	
ВСЕГО		0-100	

Таблица 11

Рейтинговая система оценки для обучающихся заочной формы обучения

№	Виды контрольных мероприятий	Баллы
1	Лабораторная работа	0-23
2	Тестирование	0-77
ИТОГО		0-100

8. Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:**Интернет – ресурсы:**

1.ЭБС «Издательства Лань» Гражданско-правовой договор №885-18 от 07.08.2018 на оказание услуг по предоставлению доступа к ЭБС между ФГБОУ ВО «Тюменский индустриальный университет» и ООО «Издательство Лань» (до 31.08.2019г.)

Адрес сайта – <http://e.lanbook.com>

Количество пользователей неограниченно, онлайн-доступ с любой точки, где есть Интернет.

2. Собственная полнотекстовая база (ПБД) БИК ТИУ

Договор №2423 от 04.04.2016г. на оказание услуг между ФГБОУ ВО «Тюменский индустриальный университет» и ООО «Издательство Лань» (до 31.12.2018г.).

Адрес сайта – <http://e.lanbook.com>

Количество пользователей неограниченно, онлайн-доступ с любой

точки, где есть Интернет.

3. ЭБС «IPRbooks»

Гражданско-правовой договор №883-18 от 08.08.2018г. на предоставление доступа к электронно-библиотечной системе между ФГБОУ ВО «Тюменский индустриальный университет» и ООО «Ай Пи Эр Медиа» (до 31.08.2019г.)

Адрес сайта – <http://www.iprbookshop.ru/>

Количество пользователей неограниченно, онлайн-доступ с любой точки, где есть Интернет.

4. Система поддержки дистанционного обучения [Электронный ресурс]. URL: <http://educon.tsogu.ru:8081/login/index.php>

5. Журнал «Конъюнктура товарных рынков» (Маркетинг&Логистика)

Адрес сайта: <http://www.ktr.itkor.ru/>

9. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

Наименование	Кол-во	Назначение
I. Перечень лабораторного оборудования		
не предусмотрено		
II. ПК, мультимедийное оборудование		
Проектор	1	Проведение лекционных и практических занятий
Экран настенный	1	Проведение лекционных и практических занятий
III. Лицензионное программное обеспечение		
Windows 7 Enterprise, Microsoft office		
IV. Специализированные аудитории, кабинеты, лаборатории и пр.		
не предусмотрено		
V. Учебно-наглядные пособия: раздаточный материал		

КАРТА ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ДИСЦИПЛИНЫ УЧЕБНОЙ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРОЙ

Учебная дисциплина «Бизнес-планирование в коммерции и логистике»

Форма обучения:

Кафедра Менеджмента в отраслях топливно-энергетического комплекса


очная: 4 курс 8 семестр

Направление: 38.03.06 «Торговое дело» профиль «Коммерция и логистика в ТЭК»

заочная: 4 курс 8 семестр

1. Фактическая обеспеченность дисциплины учебной и учебно-методической литературой

Учебная, учебно-методическая литература по рабочей программе	Название учебной и учебно-методической литературы, автор, издательство	Год издания	Вид издания	Вид занятий	Кол-во экземпляров в БИК	Контингент обучающихся, использующих указанную литературу	Обеспеченность обучающихся литературой. %	Место хранения	Наличие эл. варианта в электронно-библиотечной системе ТИУ
Основная	Алиев В.С. Бизнес-планирование с использованием программы Project expert [Текст] : (полный курс): учебное пособие / В. С. Алиев, Д. В. Чистов. - Москва : ИНФРА-М, 2014. - 351 с.	2014	УП	Л,ПР	10	11	100	БИК	-
	Попов Ю.И. Управление проектами [Текст] : учебник для слушателей образовательных учреждений, обучающихся по программе МВА / Ю. И. Попов, О. В. Яковенко. - Москва : ИНФРА-М	2012	У	Л,ПР	15	11	100	БИК	-
	Корпоративное планирование развития компании: сбалансированность, устойчивость, пропорциональность [Текст] : монография / Ю. П. Анискин [и др.] ; под ред. Ю. П. Анискина ; "МИЭТ", нац. исследовательский ун-т (Москва). - Москва : Омега-Л	2012	М	Л,ПР	10	11	100	БИК	-
Дополнительная	Фирсова, Ирина Анатольевна. Управленческие решения [Текст] : учебник для бакалавров : для студентов вузов, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / И. А. Фирсова, О. В. Данилова, С. В. Карпова ; под общ. ред. И. А. Фирсовой ; Финансовый университет при правительстве Российской Федерации. - М. :Юрайт	2013	У	Л,ПР	15	11	100	БИК	-

За. кафедрой менеджмента в отраслях ТЭК  В.В. Плевнина

«28» августа 2017 г.



Планируе

гории их оценивания

Приложение 1

Дисциплина: Бизнес-планирование в коммерции и логистике
 Код, направление подготовки 38.03.06 Торговое дело
 Направленность (профиль): Коммерция и логистика в ТЭК

Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Код и наименование результата обучения по дисциплине	Критерии оценивания результатов обучения			
			1-2	3	4	5
ПК-6	Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	Знать: права и обязанности субъектов, осуществляющих профессиональную деятельность; порядок и особенности установления хозяйственных связей в процессе осуществления коммерческой деятельности, содержание и формирование условий коммерческих договоров	Не демонстрирует знание прав и обязанностей субъектов, осуществляющих профессиональную деятельность; порядок и особенности установления хозяйственных связей в процессе осуществления коммерческой деятельности, содержание и формирование условий коммерческих договоров	Демонстрирует неполные знания прав и обязанностей субъектов, осуществляющих профессиональную деятельность; порядок и особенности установления хозяйственных связей в процессе осуществления коммерческой деятельности, содержание и формирование условий коммерческих договоров	Демонстрирует достаточные знания прав и обязанностей субъектов, осуществляющих профессиональную деятельность; порядок и особенности установления хозяйственных связей в процессе осуществления коммерческой деятельности, содержание и формирование условий коммерческих договоров	Демонстрирует исчерпывающие знания прав и обязанностей субъектов, осуществляющих профессиональную деятельность; порядок и особенности установления хозяйственных связей в процессе осуществления коммерческой деятельности, содержание и формирование условий коммерческих договоров
		Уметь: выбирать поставщиков и торговых посредников; разрабатывать и анализировать условия договоров, применяемых в процессе осуществления коммерческой деятельности; оформлять документы в соответствии с государственными стандартами; составлять деловые и коммерческие письма	Не умеет выбирать поставщиков и торговых посредников; разрабатывать и анализировать условия договоров, применяемых в процессе осуществления коммерческой деятельности; оформлять документы в соответствии с государственными стандартами; составлять деловые и коммерческие письма	Умеет выбирать поставщиков и торговых посредников; разрабатывать и анализировать условия договоров, применяемых в процессе осуществления коммерческой деятельности; оформлять документы в соответствии с государственными стандартами; составлять деловые и коммерческие письма, допуская ряд ошибок	Умеет выбирать поставщиков и торговых посредников; разрабатывать и анализировать условия договоров, применяемых в процессе осуществления коммерческой деятельности; оформлять документы в соответствии с государственными стандартами; составлять деловые и коммерческие письма, допуская незначительные неточности	В совершенстве умеет выбирать поставщиков и торговых посредников; разрабатывать и анализировать условия договоров, применяемых в процессе осуществления коммерческой деятельности; оформлять документы в соответствии с государственными стандартами; составлять деловые и коммерческие письма

		Владеть: приемами ведения деловых переговоров в процессе установления хозяйственных связей и исполнения условий договоров, навыками заключить договоры и контролировать их выполнение	Не владеет приемами ведения деловых переговоров в процессе установления хозяйственных связей и исполнения условий договоров, навыками заключить договоры и контролировать их выполнение	Владеет приемами ведения деловых переговоров в процессе установления хозяйственных связей и исполнения условий договоров, навыками заключить договоры и контролировать их выполнение, допуская ряд ошибок	Владеет приемами ведения деловых переговоров в процессе установления хозяйственных связей и исполнения условий договоров, навыками заключить договоры и контролировать их выполнение, допуская незначительные неточности	В совершенстве владеет приемами ведения деловых переговоров в процессе установления хозяйственных связей и исполнения условий договоров, навыками заключить договоры и контролировать их выполнение
ПК-14	Способность прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность	Знать: сущность и типы бизнес-процессов в коммерческой деятельности; риски коммерческой деятельности; методы оценки эффективности бизнес-процессов	Не демонстрирует знание сущности и типов бизнес-процессов в коммерческой деятельности; риски коммерческой деятельности; методы оценки эффективности бизнес-процессов	Демонстрирует неполные знания сущности и типов бизнес-процессов в коммерческой деятельности; риски коммерческой деятельности; методы оценки эффективности бизнес-процессов	Демонстрирует достаточные знания сущности и типов бизнес-процессов в коммерческой деятельности; методы оценки эффективности бизнес-процессов	Демонстрирует исчерпывающие знания сущности и типов бизнес-процессов в коммерческой деятельности; методы оценки эффективности бизнес-процессов
		Уметь: прогнозировать на основе современных научных подходов модели бизнес-процессов коммерческого предприятия; анализировать и оценивать факторы, влияющие на эффективность процессов коммерческой деятельности предприятия	Не умеет прогнозировать на основе современных научных подходов модели бизнес-процессов коммерческого предприятия; анализировать и оценивать факторы, влияющие на эффективность процессов коммерческой деятельности предприятия	Умеет прогнозировать на основе современных научных подходов модели бизнес-процессов коммерческого предприятия; анализировать и оценивать факторы, влияющие на эффективность процессов коммерческой деятельности предприятия, допуская ряд ошибок	Умеет прогнозировать на основе современных научных подходов модели бизнес-процессов коммерческого предприятия; анализировать и оценивать факторы, влияющие на эффективность процессов коммерческой деятельности предприятия, допуская незначительные неточности	В совершенстве умеет прогнозировать на основе современных научных подходов модели бизнес-процессов коммерческого предприятия; анализировать и оценивать факторы, влияющие на эффективность процессов коммерческой деятельности предприятия
		Владеть: Методами прогнозирования бизнес-процессов и методикой оценки их эффективности	Не владеет методами прогнозирования бизнес-процессов и методикой оценки их эффективности	Владеет методами прогнозирования бизнес-процессов и методикой оценки их эффективности, допуская ряд ошибок	Владеет методами прогнозирования бизнес-процессов и методикой оценки их эффективности, допуская незначительные неточности	В совершенстве владеет методами прогнозирования бизнес-процессов и методикой оценки их эффективности

**Дополнения и изменения
к рабочей учебной программе по дисциплине
БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ В КОММЕРЦИИ И ЛОГИСТИКЕ
на 2018 / 2019 учебный год**

В рабочую учебную программу вносятся следующие дополнения (изменения):

на титульном листе и по тексту рабочей программы **ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА И БИЗНЕСА**

считать **ИНСТИТУТ СЕРВИСА И ОТРАСЛЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ**

Дополнения и изменения внес
Зав. кафедрой менеджмента отраслях ТЭК,
профессор, докт. экон. наук



В.В. Пленкина

Дополнения (изменения) в рабочую учебную программу рассмотрены и одобрены на заседании кафедры менеджмента отраслях ТЭК. Протокол от «_29_» __08__ 2018г. № __1__

Заведующий кафедрой менеджмента отраслях ТЭК,
профессор, докт. экон. наук



В.В. Пленкина

**Дополнения и изменения
к рабочей программе дисциплины
БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ В КОММЕРЦИИ И ЛОГИСТИКЕ
по направлению 38.03.06 Торговое дело
направленность (профиль) Коммерция и логистика в ТЭК
на 2020-2021 учебный год**

В рабочую программу дисциплины вносятся следующие дополнения (изменения):

В случае необходимости использования дистанционных образовательных технологий для проведения онлайн-занятий в материально-техническое обеспечение дисциплины добавляется бесплатное свободно-распространяемое программное обеспечение Zoom/Skype.

Дополнения и изменения внес:
доцент кафедры менеджмента в отраслях ТЭК

О.В.Ленкова, к.э.н., доцент, С.В. Фролова, ассистент



Дополнения (изменения) в рабочую программу рассмотрены и одобрены на заседании кафедры менеджмента в отраслях ТЭК .

Протокол от «_02_» 09 2020 г. №_1_

Заведующий выпускающей кафедрой
менеджмента в отраслях ТЭК



Пленкина В.В.

«02» __09____ 2020 г.