


федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Мичуринский государственный аграрный университет»

Кафедра экономики и коммерции

УТВЕРЖДЕНА
решением учебно-методического совета
университета
(протокол от 22 июня 2023 г. № 10)

УТВЕРЖДАЮ
Председатель учебно-методического
совета университета
 С.В. Соловьёв
«22» июня 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль) Коммерческая деятельность в АПК

Квалификация бакалавр

Мичуринск, 2023 г.

1. Цели освоения дисциплины (модуля)

Основными целями освоения дисциплины (модуля) «Коммерческая деятельность» являются:

- освоение основ коммерческой деятельности применительно к сфере товарного обращения;
- изучение методов организации и развития коммерческой деятельности;
- овладение методологией коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг;
- овладение методами управления коммерческими процессами торговых предприятий;
- изучение нормативно-правовой базы государственного регулирования и контроля коммерческой деятельности.

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы:

Дисциплина «Коммерческая деятельность» относится к Блоку 1 Обязательной части (Б1.О.13) и базируется на дисциплинах «Экономическая теория», «Математика», «Информатика», «Товарная информация» и «Торговое дело».

В дальнейшем знания, умения и навыки, сформированные в процессе изучения дисциплины «Коммерческая деятельность», используются при изучении дисциплин «Маркетинг», «Логистика», «Управление закупками в коммерческой деятельности», «Организация коммерческой деятельности предприятий АПК», а также учебной практики по получению первичных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)

Освоение дисциплины направлено на формирование следующих компетенций:

ОПК-3 – Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов;

ОПК-4 - Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности;

ПК-1 Способен организовать и осуществлять коммерческую деятельность в том числе с использованием цифровых технологий

ПК-4 Способен выбирать и реализовывать стратегию ценообразования
ПК-4 Способен выбирать и реализовывать стратегию ценообразования

Планируемые результаты обучения (индикаторы достижения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения			
	Низкий (допороговый) компетенция не сформирована	Пороговый	Базовый	Продвинутый
ОПК-3				
ИД-1 _{ОПК-3} – Понимает движущие силы и закономерности тор-	Не понимает движущие силы и закономерности торгово-	С затруднениями понимает движущие силы и закономерности	Хорошо понимает движущие силы и закономерности торго-	Понимает в полной мере движущие силы и закономерности

гово-экономических процессов, содержание и поведение хозяйствующих субъектов на микро- и макроуровне.	экономических процессов, содержание и поведение хозяйствующих субъектов на микро- и макроуровне.	торгово-экономических процессов, содержание и поведение хозяйствующих субъектов на микро- и макроуровне.	во-экономических процессов, содержание и поведение хозяйствующих субъектов на микро- и макроуровне..	сти торгово-экономических процессов, содержание и поведение хозяйствующих субъектов на микро- и макроуровне.
ИД-2 _{ОПК-3} – Анализирует и интерпретирует данные отечественной и зарубежной статистики о торгово-экономических процессах и явлениях	Не может анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о торгово-экономических процессах и явлениях	С затруднениями анализирует и интерпретирует данные отечественной и зарубежной статистики о торгово-экономических процессах и явлениях	Хорошо анализирует и интерпретирует данные отечественной и зарубежной статистики о торгово-экономических процессах и явлениях	Отлично анализирует и интерпретирует данные отечественной и зарубежной статистики о торгово-экономических процессах и явлениях
ИД-3 _{ОПК-3} – Анализирует торгово-экономические процессы и содержательно объясняет их природу.	Не способен анализировать торгово-экономические процессы и содержательно объяснять их природу.	Удовлетворительно анализирует торгово-экономические процессы и содержательно объясняет их природу..	На достаточном уровне анализирует торгово-экономические процессы и содержательно объясняет их природу..	Свободно анализирует торгово-экономические процессы и в полной мере содержательно объясняет их природу.
ОПК-4				
ИД-1 _{ОПК-4} – Выявляет и описывает организационно-управленческие проблемы в профессиональной деятельности.	Не может выявлять и описывать организационно-управленческие проблемы в профессиональной деятельности	С затруднениями выявляет и описывает организационно-управленческие проблемы в профессиональной деятельности	Хорошо выявляет и описывает организационно-управленческие проблемы в профессиональной деятельности	Отлично выявляет и описывает организационно-управленческие проблемы в профессиональной деятельности
ИД-2 _{ОПК-4} – Изучает финансовую и экономическую информацию, необходимую для принятия организационно-управленческих решений, выявляет причинно-следственные связи в профессиональной деятельности и де-	Не изучает финансовую и экономическую информацию, необходимую для принятия организационно-управленческих решений, не в состоянии выявлять причинно-следственные	Не систематически изучает финансовую и экономическую информацию, необходимую для принятия организационно-управленческих решений, с затруднениями выявляет причинно-следственные связи в профес-	На достаточном уровне изучает финансовую и экономическую информацию, необходимую для принятия организационно-управленческих решений, хорошо выявляет причинно-следственные связи в профес-	Систематически изучает финансовую и экономическую информацию, необходимую для принятия организационно-управленческих решений, свободно выявляет причинно-следственные связи в профес-

лает выводы	связи в профессиональной деятельности и делать выводы	сиональной деятельности и делает выводы	сиональной деятельности и делает выводы	сиональной деятельности и делает выводы
ИД-3 _{ОПК-4} – Предлагает и обосновывает организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности, оценивает их эффективность и возможные финансово-экономические последствия.	Не в состоянии предлагать и обосновывать организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и оценивать их эффективность и возможные финансово-экономические последствия.	С затруднениями предлагает и обосновывает организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и оценивает их эффективность и возможные финансово-экономические последствия.	В достаточной степени предлагает и обосновывает организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности, оценивает их эффективность и возможные финансово-экономические последствия..	Свободно предлагает и обосновывает организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности, оценивает их эффективность и возможные финансово-экономические последствия.
ПК-1				
ПК-1 ИД-2 _{ПК-1} – Осуществляет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимым для осуществления коммерческой деятельности с применением компьютерных программ	Не в состоянии осуществлять расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимым для осуществления коммерческой деятельности с применением компьютерных программ	Удовлетворительно осуществляет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимым для осуществления коммерческой деятельности с применением компьютерных программ	Хорошо осуществляет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимым для осуществления коммерческой деятельности с применением компьютерных программ	Отлично осуществляет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимым для осуществления коммерческой деятельности с применением компьютерных программ
ПК-4				
ИД-2 _{ПК-4} – Осуществляет расчёт размера прибыли в составе цены на товары, работы, услуги	Не в состоянии осуществлять расчёт размера прибыли в составе цены на товары, работы, услуги	Удовлетворительно осуществляет расчёт размера прибыли в составе цены на товары, работы, услуги	Хорошо осуществляет расчёт размера прибыли в составе цены на товары, работы, услуги	Отлично осуществляет расчёт размера прибыли в составе цены на товары, работы, услуги

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен:

Знать:

- основные понятия, цели, задачи, принципы, сферы применения, объекты, субъекты коммерческой деятельности;
- методологические основы коммерческой деятельности, ее составляющие элементы;
- договоры в коммерческой деятельности: порядок заключения, контроль за исполнением;
- государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности;

Уметь:

- выбирать поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их соблюдение;
- осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты;

Владеть:

- аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях;
- умениями и навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельности организации;
- опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности;
- осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредников.

3.1 Матрица соотнесения тем/разделов учебной дисциплины (модуля) и формируемых в них компетенций

Разделы, темы дисциплины	Компетенции				
	ОПК-3	ОПК-4	ПК-1	ПК-4	Общее количество компетенций
Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности					
Тема 1. Коммерческая деятельность: понятие, предмет и метод.	×	×	×		3
Тема 2. Сферы применения	×	×	×		3
Тема 3. Субъекты и субъекты коммерческой деятельности.	×	×	×		3
Тема 4. История развития коммерции в России и за рубежом	×	×	×		3
Тема 5. Роль дисциплины в подготовке дипломированного специалиста коммерции	×	×	×		3
Раздел 2. Методологические основы коммерческой деятельности					
Тема 1. Цели и задачи, структура и содержание коммерческой деятельности	×	×	×		3
Тема 2. Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности	×	×	×		3
Тема 3. Методы исследования, организации и моделирования коммерческой деятельности	×	×	×		3
Раздел 3. Составляющие коммерческой деятельности					
Тема 1. Исследование товарных рынков	×	×		×	3
Тема 2. Выбор товаров и формирование ассортимента.	×	×		×	3
Тема 3. Определение оптимальных объемов закупок и продаж товаров	×	×		×	3
Тема 4. Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи товаров	×	×		×	3
Тема 5. Коммерческие взаиморасчеты	×	×		×	3
Тема 6. Закупка и поставка товаров	×	×		×	3
Тема 7. Формирование и планирование товар-	×	×		×	3

ных запасов					
Тема 8. Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров	×	×		×	3
Тема 9. Сервисное обслуживание	×	×		×	3
Раздел 4. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий по отраслям и сферам применения	×	×		×	3
Раздел 5. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития	×	×		×	2
Раздел 6. Результаты коммерческой деятельности	×	×		×	2

4. Структура и содержание дисциплины (модуля)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 8 зачетных единиц, 288 академических часов.

4.1. Объем дисциплины и виды учебной работы

Вид занятий	Количество ак. часов		
	по очной форме обучения (3,4 семестр)	по очно-заочной форме обучения (5, 6 семестр)	по заочной форме обучения (2 курс)
Общая трудоемкость дисциплины	288	288	288
Контактная работа обучающихся с преподавателем	152	144	30
Аудиторные занятия, в т.ч.	152	144	30
- лекции	68	64	10
- практические занятия	84	80	20
Самостоятельная работа, в т.ч.	100	108	249
выполнение курсовой работы	30	38	42
проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	20	20	96
подготовка к практическим занятиям, защите реферата	30	30	111
подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	20	20	-
Контроль	36	36	9
Вид итогового контроля	Зачет, экзамен	Зачет, экзамен	Экзамен

4.2. Лекции

№	Раздел дисциплины (модуля), темы	Объем в ак. часах	Формируемые
---	----------------------------------	-------------------	-------------

	лекций	очная форма обучения	Очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения	компетенции
1.	Сущность и содержание коммерческой деятельности 1.1. Коммерческая деятельность: понятие, предмет и метод.	2	2	2	ОПК-3, ОПК-4; ПК-1
	1.2. Сферы применения	2	2		ОПК-3, ОПК-4; ПК-1
	1.3. Субъекты и субъекты коммерческой деятельности.	2	2		ОПК-3, ОПК-4; ПК-1
	1.4. История развития коммерции в России и за рубежом	2	2		ОПК-3, ОПК-4; ПК-1
	1.5. Роль дисциплины в подготовке дипломированного специалиста коммерции	2	2		ОПК-3, ОПК-4; ПК-1
2.	Методологические основы коммерческой деятельности 2.1. Цели и задачи, структура и содержание коммерческой деятельности	2	2	2	ОПК-3, ОПК-4; ПК-1
	2.2. Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности	2	2		ОПК-3, ОПК-4; ПК-1
	2.3. Методы исследования, организации и моделирования коммерческой деятельности	2	2		ОПК-3, ОПК-4; ПК-1
3.	Составляющие коммерческой деятельности 3.1. Исследование товарных рынков	2	2	2	ОПК-3, ОПК-4; ПК-4
	3.2. Выбор товаров и формирование ассортимента.	4	4		ОПК-3, ОПК-4; ПК-4
	3.3. Определение оптимальных объемов закупок и продаж товаров	4	4		ОПК-3, ОПК-4; ПК-4
	3.4. Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи товаров	4	2		ОПК-3, ОПК-4; ПК-4
	3.5. Коммерческие взаиморасчеты	4	4		ОПК-3, ОПК-4; ПК-4
	3.6. Закупка и поставка товаров	4	4		ОПК-3, ОПК-4; ПК-4
	3.7. Формирование и планирование товарных запасов	4	4		ОПК-3, ОПК-4; ПК-4
	3.8. Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров	4	2		ОПК-3, ОПК-4; ПК-4
	3.9. Сервисное обслуживание	2	2		ОПК-3, ОПК-4; ПК-4
4.	Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий по отраслям и сферам применения	2	2	1	ОПК-3, ОПК-4; ПК-4
5.	Финансовое и материально-	2	2		ОПК-3, ОПК-

	техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития			1	4; ПК-4
6.	Результаты коммерческой деятельности	2	2	2	ОПК-3, ОПК-4; ПК-4
ИТОГО		68	64	10	

4.3. Лабораторные занятия – не предусмотрены

4.4. Практические занятия

№	Название темы	Объем в ак. часах			Формируемые компетенции
		очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения	
1.	Сущность и содержание коммерческой деятельности 1.1. Коммерческая деятельность: понятие, предмет и метод.	4	4	2	ОПК-3, ОПК-4; ПК-1
	1.2. Сферы применения	4	4		ОПК-3, ОПК-4; ПК-1
	1.3. Субъекты и субъекты коммерческой деятельности.	4	4	2	ОПК-3, ОПК-4; ПК-1
	1.4. История развития коммерции в России и за рубежом	4	4		ОПК-3, ОПК-4; ПК-1
	1.5. Роль дисциплины в подготовке дипломированного специалиста коммерции	4	4		ОПК-3, ОПК-4; ПК-1
2.	Методологические основы коммерческой деятельности 2.1. Цели и задачи, структура и содержание коммерческой деятельности	4	4	4	ОПК-3, ОПК-4; ПК-1
	2.2. Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности	4	4		ОПК-3, ОПК-4; ПК-1
	2.3. Методы исследования, организации и моделирования коммерческой деятельности	4	4		ОПК-3, ОПК-4; ПК-1
3.	Составляющие коммерческой деятельности 3.1. Исследование товарных рынков	6	6	2	ОПК-3, ОПК-4; ПК-4
	3.2. Выбор товаров и формирование ассортимента.	4	4		ОПК-3, ОПК-4; ПК-4
	3.3. Определение оптимальных объемов закупок и продаж товаров	4	4		ОПК-3, ОПК-4; ПК-4

	3.4. Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи товаров	4	4	2	ОПК-3, ОПК-4; ПК-4
	3.5. Коммерческие взаиморасчеты	4	4		ОПК-3, ОПК-4; ПК-4
	3.6. Закупка и поставка товаров	4	4		ОПК-3, ОПК-4; ПК-4
	3.7. Формирование и планирование товарных запасов	4	4	2	ОПК-3, ОПК-4; ПК-4
	3.8. Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров	4	4		ОПК-3, ОПК-4; ПК-4
	3.9. Сервисное обслуживание	4	4		ОПК-3, ОПК-4; ПК-4
4.	Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий по отраслям и сферам применения	4	4	2	ОПК-3, ОПК-4; ПК-4
5.	Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития	4	4	2	ОПК-3, ОПК-4; ПК-4
6.	Результаты коммерческой деятельности	6	2	2	ОПК-3, ОПК-4; ПК-4
ИТОГО		84	80	20	

4.5. Самостоятельная работа обучающегося

Раздел дисциплины (модуля)	Вид самостоятельной работы	Объем ак. часов		
		очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения
Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	4	4	18
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	4	4	16
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2	2	-
Раздел 2. Методологические основы коммерческой деятельности	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	4	4	18

	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	4	4	16
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2	2	-
Раздел 3. Составляющие коммерческой деятельности	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	4	4	18
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	4	4	16
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	4	4	-
Раздел 4. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий по отраслям и сферам применения	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	4	4	19
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	4	4	16
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	4	4	-
Тема 5. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	4	4	19
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	4	4	16
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	4	4	-
Тема 6. Результаты коммерческой деятельности	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	4	4	18
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	4	4	19
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	4	4	-
Выполнение курсовой работы		30	38	42
ИТОГО		100	108	249

Перечень методического обеспечения для самостоятельной работы по дисциплине (модулю):

1.Евдокимова Е.А. Методические указания для выполнения курсовой работы по дисциплине «Коммерческая деятельность» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (профиль) Коммерческая деятельность в АПК, Мичуринск, 2018.

2.Евдокимова Е.А.. Методические рекомендации для написания реферата по дисциплине «Коммерческая деятельность», для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (профиль) Коммерческая деятельность в АПК, Мичуринск, 2018.

3. Евдокимова Е.А. Методические указания по выполнению самостоятельной работы по дисциплине (модулю) «Коммерческая деятельность» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (профиль) Коммерческая деятельность в АПК, Мичуринск, 2018.

4.6. Курсовое проектирование

Курсовая работа по дисциплине «Коммерческая деятельность» имеет следующие цели:

- овладение теоретическими навыками в области коммерческой деятельности;
- изучение методов и форм организации и развития коммерческой деятельности;
- приобретения навыков коммерческого анализа и определение путей совершенствования коммерческой деятельности.

Выполнение курсовой работы направлено на формирование общепрофессиональных и профессиональных компетенций: (ОПК-3) и (ОПК-4).

Примерный перечень тем курсовых работ

1. История возникновения и развития коммерции и предпринимательства в России.
2. История возникновения и развития коммерции и предпринимательства за рубежом.
3. Коммерческая деятельности как категория рыночной экономики.
4. Технология осуществления коммерческих сделок предприятиями на рынке товаров и услуг.
5. Организационно-методологические аспекты формирования коммерческой деятельности предприятиями на рынке товаров и услуг.
6. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности предприятия на рынке товаров и услуг.
7. Организация развития коммерческой деятельности предприятия на рынке товаров и услуг.
8. Коммерческое представительство и агентирование в России.
9. Правонарушения в сфере торговли и виды ответственности за них.
10. Характеристика и оценка товара как объекта коммерческой деятельности.
11. Теоретические аспекты ассортиментной политики предприятий розничной (оптовой) торговли.
12. Организация оптовой торговли в современных условиях.
13. Организационные аспекты покупки и поставки товара в коммерческом предприятии.
14. Планирование и прогнозирование объёма закупок и продаж товаров предприятиями в условиях рынка.
15. Особенности организации внешней торговли России в условиях транзитарной экономики.
16. Организация управления процессами товародвижения на рынке.
17. Организация и управление процессами продажи на торговом предприятии.
18. Сервисное обслуживание в торговле и перспективы его развития в современных условиях.
19. Организация и развитие розничной торговли в условиях рынка.
20. Организация коммерческой деятельности на предприятии.
21. Оптовая торговля в системе распределения общественного продукта и развитие её организационных форм.

22. Особенности торговли научно-технической продукцией на российском рынке по лицензионным договорам.
23. Формирование и развитие лизинга в России.
24. Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг.
25. Развитие материально-технической базы в торговле с целью повышения эффективности коммерческой деятельности.
26. Инвестиции как источник развития материально-технической оснащённости коммерческих предприятий.
27. Организация и управление процессами продажи предприятий в условиях конкуренции.
28. Моделирование товарного ассортимента предприятия и его прогнозная оценка.
29. Прогнозная оценка спроса на рынке товаров (услуг).
30. Оценка результативности коммерческой деятельности предприятий в условиях современного рынка.
31. Модели построения и ведения коммерческой деятельности в оптовом (розничном) торговом предприятии.
32. Разработка стратегии коммерческой деятельности оптового (розничного) торгового предприятия.
33. Формирование и развитие аукционной торговли в России на современном этапе.
34. Особенности развития коммерческой деятельности торгово-посреднических фирм в России и за рубежом.
35. Формирование и развитие франчайзинга в России.
36. Становление и развитие мерчандайзинга в России.
37. Организация ярмарочной и выставочной торговли в России.
38. Развитие товарных бирж в России и зарубежных странах.
39. Организация коммерческой деятельности торговых домов на рынке товаров.
40. Особенности коммерческой деятельности дистрибьюторов и дилеров.
41. Роль торгово-посреднических структур в организации оптовой торговли в России.
42. Роль рекламы в повышении эффективности сбыта товаров розничных (оптовых) предприятий.
43. Особенности торгового обслуживания покупателей.
44. Формирование товарного ассортимента в розничных (оптовых) предприятиях.
45. Роль маркетинга в доведении товаров до потребителя.
46. Составляющие товарно-ассортиментной политики в розничной (оптовой) торговле.
47. Кооперация в оптовой торговле.
48. Управление товарными запасами в розничном (оптовом) торговом предприятии.
49. Коммерческие сделки и контрактные соглашения в розничной (оптовой) торговле.
50. Особенности формирования цены на товары в розничном (оптовом) предприятии.
51. Изучение спроса потребителей и методы прогнозирования

4.7. Содержание разделов дисциплины

Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности

Тема 1. Коммерческая деятельность: понятие, предмет и метод

Коммерческая деятельность и предпринимательство как категории рыночной экономики, их сходство и различие. Особенности коммерческой деятельности в новых условиях хозяйствования. Роль торговой деятельности в сфере обращения.

Тема 2. Сферы применения

Основные типы моделей рынка. Отрасли материального производства и социально-культурной сферы, их структура и признаки, характер производственно-коммерческой деятельности. Инфраструктура рынка.

Тема 3. Объекты и субъекты коммерческой деятельности

Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Товар как объект коммерческой деятельности, его характеристика. Услуги как объект коммерческой деятельности. Виды услуг (консультационные, транспортно-экспедиторские, складские, информационные и др.). Содержание услуг на уровень доходов.

Коммерческие сделки на рынке товаров и услуг как объекты коммерческой деятельности. Этапы проведения сделки и их содержание: поиск и выбор деловых партнеров, условия договора, его заключение и исполнение.

Договора, заключаемые сторонами на рынке товаров и услуг, их виды: купли-продажи, поставки, бартера, комиссии, консигнации, аренды, страхования, перевозки, хранения, агентского соглашения, коммерческой концессии.

Коммерческие условия, предусмотренные договорами, их содержание. Роль и значение договоров и условий на уровень показателей коммерческой деятельности предприятия. Риск участников коммерческих сделок на рынке. Его форма, связанные с ценой, кредитованием, сроками сдачи товаров, их качеством и конъюнктурой. Субъекты коммерческой деятельности. Коммерческие предприятия и организации, их классификация (по виду хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, количественным параметрам, правовому положению, форме собственности, по принадлежности капитала. Объединения коммерческих предприятий, их виды и роль в коммерческом предпринимательстве (союзы и ассоциации).

Тема 4. История развития коммерции в России и за рубежом

Развитие коммерции в России и за рубежом: периоды и этапы, их содержание и эволюция. Экономические реформы и роль государства в управлении коммерцией.

Тема 5. Роль дисциплины в подготовке дипломированного специалиста коммерции

Подходы к формированию предмета курса «Основы коммерческой деятельности». Структура и содержание. Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности.

Раздел 2. Методологические основы коммерческой деятельности

Тема 1. Цели и задачи, структура и содержание коммерческой деятельности Определение целей и задач коммерческой деятельности с позиции государства, товаропроизводителей, торговых предприятий и потребителей.

Структура и содержание коммерческой деятельности предприятия при взаимодействии с внешней средой.

Тема 2. Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности

Факторы внешней и внутренней среды коммерческого предприятия. Их анализ и использование для решения коммерческих задач по доведению продукции от производителей до потребителей.

Тема 3. Методы исследования, организации и моделирования коммерческой деятельности

Классификация методов исследования коммерческой деятельности: общенаучные и экономические методы осуществления коммерческих процессов и операций, анализ их эффективности. Методы организации коммерческой деятельности, связанные с коммерческими сделками, товарно-денежным обменом, куплей-продажей и продвижением продукции по каналам реализации.

Раздел 3. Составляющие коммерческой деятельности

Тема 1. Исследование товарных рынков

Содержание исследования рынка товаров и торговой зоны. Потребительский спрос, его изучение и прогнозирование. Оценка на рынке товаров с позиции потребителей. Товарный ассортимент и ассортиментная политика предприятия, их моделирование. Ценообразующие факторы при закупке и продаже товаров.

Тема 2. Выбор товаров и формирование ассортимента.

Методические подходы к выбору товаров при их закупке. Факторы, влияющие на формирование ассортимента. Управление товарной номенклатурой, ее количественная оценка.

Тема 3. Определение оптимальных объемов закупок и продаж товаров

Методы определения объемов закупок и продаж товаров, их сущность и технология расчетов. Организация закупочно-договорной деятельности. Оптимальный размер партии заказа.

Тема 4. Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи товаров

Формы ведения переговоров о коммерческой сделке и согласования ее основных условий. Способы заключения договоров купли-продажи. Приемы нечестных переговоров (намеренный обман, игра на полномочиях, сомнительность намерений и др.). Деловая переписка.

Тема 5. Коммерческие взаиморасчеты

Наличная и безналичная формы расчета. Способы и формы расчетов, их влияние на коммерческую устойчивость предприятия.

Тема 6. Закупка и поставка товаров

Технология закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия. Принципы закупки и поставки товаров, документальное оформление и учет.

Тема 7. Формирование и планирование товарных запасов

Управление товарными запасами. Оптимальные объемы запасов и наличных денег и методы их определения. Управление скоростью товарооборота.

Тема 8. Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров

Принципы и формы организации товародвижения, каналы распределения, их выбор и оценка. Управление торговыми каналами. Классификация методов продажи, их технология и эффективность. Управление процессами продажи товаров.

Тема 9. Сервисное обслуживание

Виды услуг, их сущность и отличительные особенности. Классификация и сертификация услуг. Качество услуг и управление им. Основные направления, формы организации и условия развития сервисного обслуживания.

Раздел 4. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий по отраслям и сферам применения

Государственное регулирование коммерческой деятельности хозяйственных предприятий: цель, формы, их содержание и нормативная база.

Государственное регулирование в торговле. Концепция развития оптовой торговли Российской Федерации в современных условиях. Организация оптовых рынков в России. Государственное регулирование и регламентация оптовой торговли товарами разного назначения на федеральном, межрегиональном и региональном уровнях.

Управление розничной торговлей в России на территориальном уровне. Меры по государственному регулированию и регламентации розничной торговли и улучшению торгового обслуживания. Управление коммерческой деятельностью разных форм розничной торговли.

Раздел 5. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития

Управление финансами для обеспечения коммерческой деятельности. Финансирование закупок и обновления основных фондов из собственных и заемных средств предприятия.

Роль материально-технической базой и технической политики в осуществлении коммерческой деятельности. Оценка эффективности материально-технической базы. Инвестиции как источник развития материально-технической оснащенности. Технология процесса инвестирования в торговом бизнесе.

Раздел 6. Результаты коммерческой деятельности

Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия: Объем товарооборотов, объем продажи товаров, валовой доход, издержки обращения и прибыль. Факторы, обуславливающие результативность коммерческой деятельности. Расчет точки безубыточности при закупке и продаже товаров.

5. Образовательные технологии

При изучении дисциплины используется инновационная образовательная технология на основе интеграции компетентностного и личностно-ориентированного подходов с элементами традиционного лекционно-семинарского и квазипрофессионального обучения с использованием интерактивных форм проведения занятий, исследовательской проектной деятельности и применения мультимедийных учебных материалов.

Вид учебных занятий	Форма проведения
Лекции	презентации с использованием мультимедийных средств с последующим обсуждением материалов (лекция-визуализация)
Практические	традиционная форма - круглый стол, дискуссии, работа в малых группах
Самостоятельная работа	сочетание традиционной формы (работа с учебной и справочной литературой, изучение материалов интернет-ресурсов, подготовка к практическим занятиям и тестированию) и интерактивной формы (выполнение индивидуальных и групповых исследовательских работ)

6. Фонд оценочных средств дисциплины

Основными видами дисциплинарных оценочных средств при функционировании модульно-рейтинговой системы обучения являются: на стадии рубежного рейтинга, формируемого по результатам модульного компьютерного тестирования – тестовые задания; на стадии поощрительного рейтинга, формируемого по результатам написания и защиты рефератов по актуальной проблематике, оценки ответов обучающегося на рефераты, на стадии промежуточного рейтинга, определяемого по результатам сдачи экзамена – теоретические вопросы, контролирующие теоретическое содержание учебного материала обучающегося по ОПОП данного направления, формируемые при изучении дисциплины «Коммерческая деятельность».

6.1 Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции	Оценочное средство	
			Наименование	Кол-во
1	Коммерческая деятельность: понятие, предмет и метод.	ОПК-3, ОПК-4; ПК-1	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	8 2 4

				3
2	Сферы применения	ОПК-3, ОПК-4; ПК-1	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	2 2 - 1
3	Субъекты и субъекты коммерческой деятельности.	ОПК-3, ОПК-4; ПК-1	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	6 2 - 2
4	История развития коммерции в России и за рубежом	ОПК-3, ОПК-4; ПК-1	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	5 2 2 2
5	Роль дисциплины в подготовке дипломированного специалиста коммерции	ОПК-3, ОПК-4; ПК-1	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	2 1 - 1
6	Цели и задачи, структура и содержание коммерческой деятельности	ОПК-3, ОПК-4; ПК-1	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	5 1 1 2
7	Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности	ОПК-3, ОПК-4; ПК-1	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	4 2 2 2
8	Методы исследования, организации и моделирования коммерческой деятельности	ОПК-3, ОПК-4	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	2 2 - 1
9	Исследование товарных рынков	ОПК-3, ОПК-4	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	2 2 4 2
10	Выбор товаров и формирование ассортимента.	ОПК-3, ОПК-4	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	4 2 4 4
11	Определение оптимальных объемов закупок и продаж товаров	ОПК-3, ОПК-4	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	4 2 2 4
12	Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи товаров	ОПК-3, ОПК-4	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	7 6 2 8
13	Коммерческие взаиморасчеты	ОПК-3, ОПК-4	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	7 2 - 8
14	Закупка и поставка товаров		Тестовые задания Реферат	4

		ОПК-3, ОПК-4	Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	2 6 3
15	Формирование и планирование товарных запасов	ОПК-3, ОПК-4	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	2 2 5 3
16	Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров	ОПК-3, ОПК-4	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	4 4 6 4
17	Сервисное обслуживание	ОПК-3, ОПК-4	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	4 1 1 3
18	Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий по отраслям и сферам применения	ОПК-3, ОПК-4	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	5 1 1 3
19	Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития	ОПК-3, ОПК-4	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	6 1 1 3
20	Результаты коммерческой деятельности	ОПК-4	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	17 1 - 1

6.2. Перечень вопросов для экзамена

1. Понятие и сущность коммерческой деятельности (ОПК-3, ОПК-4; ПК-1)
2. Объекты и субъекты коммерческой деятельности (ОПК-3, ОПК-4; ПК-1)
3. Коммерческая деятельность предприятий оптовой и розничной торговли (ОПК-3, ОПК-4; ПК-1)
4. Основные организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности (ОПК-3, ОПК-4; ПК-1)
5. История развития коммерческой деятельности в России (ОПК-4)
6. История развития коммерческой деятельности за рубежом (ОПК-4)
7. Понятие товара и ассортимента товаров (ОПК-3, ОПК-4)
8. Формирование ассортимента (ОПК-3, ОПК-4; ПК-1)
9. Особенности формирования ассортимента товаров в оптовой и розничной торговле (ОПК-3, ОПК-4; ПК-1)
10. Управление товарными запасами на торговых складах (ОПК-3, ОПК-4; ПК-1)
11. Этикет предпринимателя-коммерсанта (ОПК-3, ОПК-4; ПК-1)
12. Деловые письма в коммерческой работе (ОПК-3, ОПК-4; ПК-1)
13. Понятие и правовое регулирование договоров (ОПК-3, ОПК-4; ПК-1)
14. Договоры применяемые в торговле (ОПК-3, ОПК-4; ПК-1)
15. Порядок заключения и исполнения договоров (ОПК-3, ОПК-4; ПК-1)
16. Изменение и расторжение договора (ОПК-3, ОПК-4; ПК-1)
17. Наличная форма расчетов (ОПК-3, ОПК-4; ПК-1)

18. Безналичная форма расчетов (ОПК-3, ОПК-4; ПК-1)
19. Расчеты платежными поручениями-требованиями (ОПК-3, ОПК-4; ПК-1)
20. Аккредитивная форма расчетов (ОПК-3, ОПК-4; ПК-1)
21. Расчеты чеками (ОПК-3, ОПК-4; ПК-1)
22. Расчеты платежными поручениями (ОПК-3, ОПК-4; ПК-1)
23. Расчеты в порядке плановых платежей (ОПК-3, ОПК-4; ПК-1)
24. Расчеты с использованием векселей и основанные на зачете взаимных требований (ОПК-3, ОПК-4; ПК-1)
25. Источники закупки товаров (ОПК-3, ОПК-4; ПК-1)
26. Сущность и значение работы по закупке товаров (ОПК-3, ОПК-4; ПК-1)
27. Организация закупочно-договорной деятельности (ОПК-3, ОПК-4; ПК-1)
28. Прямые закупки товаров у производителей (ОПК-3, ОПК-4; ПК-1)
29. Товарные запасы, определение и классификация (ОПК-3, ОПК-4; ПК-1)
30. Управление товарными запасами (ОПК-3, ОПК-4; ПК-4)
31. Движение товарных запасов (ОПК-3, ОПК-4; ПК-4)
32. Анализ и оценка уровня, оборачиваемости и размера товарных запасов (ОПК-3, ОПК-4; ПК-4)
33. Обеспечение комплексности и адаптивности товарных запасов (ОПК-3, ОПК-4; ПК-4)
34. Понятие и сущность процесса товародвижения (ОПК-3, ОПК-4; ПК-4)
35. Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли (ОПК-3, ОПК-4; ПК-4)
36. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли (ОПК-3, ОПК-4; ПК-4)
37. Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности (ОПК-3, ОПК-4; ПК-4)
38. Определение целей и задач коммерческой деятельности с позиции государства, товаропроизводителей, торговых предприятий и потребителей (ОПК-3, ОПК-4; ПК-4)
39. Структура и содержание коммерческой деятельности предприятия при взаимодействии с внешней средой (ОПК-3, ОПК-4; ПК-4)
40. Факторы внешней и внутренней среды коммерческого предприятия (ОПК-3, ОПК-4; ПК-4)
41. Классификация методов исследования коммерческой деятельности (ОПК-3, ОПК-4; ПК-4)
42. Содержание исследования рынка товаров и торговой зоны (ОПК-3, ОПК-4; ПК-4)
43. Потребительский спрос, его изучение и прогнозирование (ОПК-3, ОПК-4; ПК-4)
44. Методические подходы к выбору товаров при их закупке (ОПК-3, ОПК-4; ПК-4)
45. Виды услуг, их сущность и отличительные особенности (ОПК-3, ОПК-4; ПК-4)
46. Классификация и сертификация услуг (ОПК-3, ОПК-4; ПК-4)
47. Качество услуг и управление им (ОПК-3, ОПК-4; ПК-4)
48. Основные направления, формы организации и условия развития сервисного обслуживания (ОПК-3, ОПК-4; ПК-4)
49. Государственное регулирование коммерческой деятельности (ОПК-3, ОПК-4; ПК-4)
50. Государственное регулирование в торговле (ОПК-3, ОПК-4; ПК-4)
51. Организация оптовых рынков в России (ОПК-3, ОПК-4; ПК-4)
52. Государственное регулирование и регламентация оптовой торговли товарами разного назначения на федеральном, межрегиональном и региональном уровнях (ОПК-3, ОПК-4; ПК-4)
53. Управление розничной торговлей в России на территориальном уровне (ОПК-3, ОПК-4; ПК-4)

54. Меры по государственному регулированию и регламентации розничной торговли и улучшению торгового обслуживания (ОПК-3, ОПК-4; ПК-4)

55. Управление коммерческой деятельностью разных форм розничной торговли (ОПК-3, ОПК-4; ПК-4)

56. Управление финансами для обеспечения коммерческой деятельности (ОПК-3, ОПК-4; ПК-4)

57. Финансирование закупок и обновления основных фондов из собственных и заемных средств предприятия (ОПК-3, ОПК-4; ПК-4)

58. Роль материально-технической базой и технической политики в осуществлении коммерческой деятельности (ОПК-3, ОПК-4; ПК-4)

59. Оценка эффективности материально-технической базы (ОПК-3, ОПК-4; ПК-4)

60. Основные экономические показатели коммерческой деятельности (ОПК-4)

6.3. Шкала оценочных средств

При функционировании модульно-рейтинговой системы обучения знания, умения и навыки, приобретаемые обучающимися в процессе изучения дисциплины, оцениваются в рейтинговых баллах. Учебная дисциплина имеет итоговый рейтинг -100 баллов, который складывается из рубежного (40 баллов), промежуточного – (50 баллов) и поощрительного рейтинга (10 баллов). Итоговая оценка знаний обучающегося по дисциплине определяется на основании перевода итогового рейтинга в 5-ти балльную шкалу с учетом соответствующих критериев оценивания.

Уровни освоения компетенций	Критерии оценивания	Оценочные средства (кол-во баллов)
Продвинутый (75 -100 баллов) «отлично»	- полное знание основных экономических категорий, законов и теорий, показателей, их классификации и способов определения; - умение ясно, логично и грамотно излагать изученный материал, применять экономические термины, законы и теории, определять экономические показатели; - грамотное методами математического анализа и моделирования, математического аппарата при решении проблем в области коммерции.	тестовые задания (30-40 баллов); реферат (7-10 баллов); вопросы к экзамену (38-50 баллов)
Базовый (50 -74 балла) – «хорошо»	- знание статистических методов оценки и прогнозирования коммерческой деятельности; - умение собирать, систематизировать, анализировать и грамотно производить расчеты математических величин; - владение средствами реализации информационных процессов и применения их при изучении коммерческой деятельности.	тестовые задания (20-29 баллов); реферат (5-8 баллов); вопросы к экзамену (25-37 баллов)
Пороговый (35 - 49 баллов) – «удовлетворительно»	- поверхностное знание субъектов и договоров в профессиональной деятельности; - умение осуществлять поиск информа-	тестовые задания (14-19 баллов); реферат (3-6 баллов);

	<p>ции по полученному заданию, применять статистические методы обработки данных;</p> <p>- владение опытом работы с действующими федеральными законами и нормативными документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности, заключения договоров и контролем их исполнения.</p>	<p>вопросы к экзамену (18-24 баллов)</p>
<p>Низкий (допороговый) (компетенция не сформирована) (менее 35 баллов) – «неудовлетворительно»</p>	<p>- незнание терминологии дисциплины; приблизительное представление о предмете и методах дисциплины; отрывочное, без логической последовательности изложение информации, косвенным образом затрагивающей некоторые аспекты программного материала;</p> <p>- неумение применять техническое и метрологическое законодательство, работать с нормативными документами, распознавать формы подтверждения соответствия, различать международные и национальные единицы измерения;</p> <p>- невладение методами экономической теории.</p>	<p>тестовые задания (0-13 баллов); реферат (0-4 балла); вопросы к экзамену (0-17 баллов)</p>

Все комплекты оценочных средств (контрольно-измерительных материалов), необходимых для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины (модуля) подробно представлены в документе «Фонд оценочных средств дисциплины (модуля)».

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

7.1. Основная учебная литература

1. Коммерческая деятельность: учебник для бакалавров [Электронный ресурс] / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 506 с. – (Бакалавр. Академический курс). www.biblio-online.ru/viewer/854C4BE3-D181-4AAD-A9C5-F7E69E5D15B8
2. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность. [Электронный ресурс] / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. - Электрон. дан. – М.: Дашков и К, 2014. - 500 с. – Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/56228> – Загл. с экрана.
3. Денисова Н.И. Коммерческая деятельность предприятий торговли: учеб. пособие. [Текст] /Н.И. Денисова. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 480 с.
4. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность: учебное пособие для академического бакалавриата [Электронный ресурс] / В. Н. Дорман; под науч. ред. Н. Р. Кельчевской. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 134 с. – (Университеты России). www.biblio-online.ru/book/7351777B-2D81-4339-A26F-359C4D3E3600

7.2. Дополнительная учебная литература

1. Иванов, Г.Г. Коммерческая деятельность [Текст] / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. – М: ИД «Форум» - ИНФРА-М, 2012.-272с.
2. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник для вузов. [Текст] /Ф.Г. Панкратов. - 9-е изд. перераб. и доп. – М.: Дашков и К°, 2007. – 504 с.

3. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность. [Текст] /Ф.П. Половцева. М.: «ИНФРА-М», 2008.

7.3. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Справочная правовая система «Кодекс» [http://www. Kodeks.ru/](http://www.Kodeks.ru/)
2. Сайт статистики <http://www.cbr.ru/>
3. Правительство РФ – <http://government.ru/>
4. Администрация Тамбовской области - www.regadm.tambov.ru.
5. Министерство экономического развития и торговли – www.economy.gov.ru
6. Министерство финансов Российской Федерации – www.minfin.ru
7. Министерство регионального развития РФ – www.minregion.ru
8. Федеральная налоговая служба – www.nalog.ru
9. Федеральный образовательный портал «Экономика, социология, менеджмент». Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/>
10. Словари и энциклопедии ON Line. Режим доступа: <http://dic.academic.ru/>
11. Министерство сельского хозяйства РФ –<http://www.aris.ru>,<http://www.mcx.ru/>
12. Университетская библиотека онлайн. Раздел «Экономика, коммерция, финансы» <http://biblioclub.ru>.
13. Интернет библиотека IQlib. -Режим доступа: <http://www.iqlib.ru>
14. <http://dlib.eastview.com/browse/publication/9265> - научно-практический журнал «ЭКОНОМИСТ»
15. <http://www.businessproect.com> – Информационный сайт «Бизнес»
16. <http://www.akdi.ru> - «АКДИ Экономика и жизнь».
17. <http://www.econom.nsc.ru/eco> - «Всероссийский экономический журнал».
18. <http://www.vopreco.ru> – «Вопросы экономики».
19. <http://www.top-manager.ru> – Издательский дом «ТопManager»
20. <http://www.expert.ru> – Журнал «Эксперт»
21. <http://www.ruseconomy.ru/archive.html> – Журнал «Экономика России XXIвек»
22. <http://www.businesspress.ru> – Деловая пресса;
23. <http://www.garant.ru> – Гарант;
24. <http://www.nta-rus.ru> – Национальная торговая ассоциация;
25. <http://www.rbc.ru> – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
26. <http://www.rtpress.ru> – Российская торговля;
27. <http://www.torgrus.ru> – Новости и технологии торгового бизнеса.

7.4. Методические указания по освоению дисциплины

1 Евдокимова Е. А. указания для практических занятий по дисциплине (модулю) «Коммерческая деятельность» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (профиль) Коммерческая деятельность в АПК, Мичуринск, 2022.

7.5 Информационные и цифровые технологии (программное обеспечение, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы)

Учебная дисциплина (модуль) предусматривает освоение информационных и цифровых технологий. Реализация цифровых технологий в образовательном пространстве является одной из важнейших целей образования, дающей возможность развивать конкурентоспособ-

ные качества обучающихся как будущих высококвалифицированных специалистов.

Цифровые технологии предусматривают развитие навыков эффективного решения задач профессионального, социального, личностного характера с использованием различных видов коммуникационных технологий. Освоение цифровых технологий в рамках данной дисциплины (модуля) ориентировано на способность безопасно и надлежащим образом получать доступ, управлять, интегрировать, обмениваться, оценивать и создавать информацию с помощью цифровых устройств и сетевых технологий. Формирование цифровой компетентности предполагает работу с данными, владение инструментами для коммуникации.

7.5.1 Электронно-библиотечная системы и базы данных

1. ООО «ЭБС ЛАНЬ» (<https://e.lanbook.ru/>) (договор на оказание услуг от 10.03.2020 № ЭБ СУ 437/20/25 (Сетевая электронная библиотека)

2. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» (<https://e.lanbook.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к электронным изданиям ООО «Издательство Лань» от 03.04.2023 № 1)

3. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» (<https://e.lanbook.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к электронным изданиям ООО «Издательство Лань» от 06.04.2023 № 2)

4. База данных электронных информационных ресурсов ФГБНУ ЦНСХБ (договор по обеспечению доступа к электронным информационным ресурсам ФГБНУ ЦНСХБ через терминал удаленного доступа (ТУД ФГБНУ ЦНСХБ) от 07.04.2023 № б/н)

5. Электронно-библиотечная система «AgriLib» ФГБОУ ВО РГАЗУ (<http://ebs.rgazu.ru/>) (дополнительное соглашение на предоставление доступа от 13.04.2023 № б/н к Лицензионному договору от 04.07.2013 № 27)

6. Электронная библиотечная система «Национальный цифровой ресурс «Руконт»: Коллекции «Базовый массив» и «Колос-с. Сельское хозяйство» (<https://rucont.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа от 04.04.2023 № 2702/бп22)

7. ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» (<https://urait.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к образовательной платформе ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» от 06.04.2023 № 6)

8. Электронно-библиотечная система «Вернадский» (<https://vernadsky-lib.ru>) (договор на безвозмездное использование произведений от 26.03.2020 № 14/20/25)

9. База данных НЭБ «Национальная электронная библиотека» (<https://rusneb.ru/>) (договор о подключении к НЭБ и предоставлении доступа к объектам НЭБ от 01.08.2018 № 101/НЭБ/4712)

10. Соглашение о сотрудничестве по оказанию библиотечно-информационных и социокультурных услуг пользователям университета из числа инвалидов по зрению, слабовидящих, инвалидов других категорий с ограниченным доступом к информации, лиц, имеющих трудности с чтением плоскочечатного текста ТОГБУК «Тамбовская областная универсальная научная библиотека им. А.С. Пушкина» (<https://www.tambovlib.ru>) (соглашение о сотрудничестве от 16.09.2021 № б/н)

7.5.2. Информационные справочные системы

1. Справочная правовая система КонсультантПлюс (договор поставки и сопровождения экземпляров систем КонсультантПлюс от 03.02.2023 № 11481 /13900/ЭС)

2. Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ» (договор на услуги по сопровождению от 22.12.2022 № 194-01/2023)

7.5.3. Современные профессиональные базы данных

1. База данных нормативно-правовых актов информационно-образовательной программы «Росметод» (договор от 11.07.2022 № 530/2022)

2. База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU – российский информационно-аналитический портал в области науки, технологии, медицины и образования -

<https://elibrary.ru/>

3. Портал открытых данных Российской Федерации - <https://data.gov.ru/>

4. Открытые данные Федеральной службы государственной статистики - <https://rosstat.gov.ru/opendata>

7.5.4. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства

Наименование	Разработчик ПО (правообладатель)	Доступность (лицензионное, свободно распространяемое)	Ссылка на Единый реестр российских программ для ЭВМ и БД (при наличии)	Реквизиты подтверждающего документа (при наличии)
Microsoft Windows, Office Professional	Microsoft Corporation	Лицензионное	-	Лицензия от 04.06.2015 № 65291651 срок действия: бессрочно
Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security для бизнеса	АО «Лаборатория Касперского» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/366574/?sphrase_id=415165	Сублицензионный договор с ООО «Софттекс» от 06.07.2022 № б/н, срок действия: с 22.11.2022 по 22.11.2023
МойОфис-Стандартный - Офисный пакет для работы с документами и почтой (myoffice.ru)	ООО «Новые облачные технологии» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/301631/?sphrase_id=2698444	Контракт с ООО «Рубикон» от 24.04.2019 № 0364100000819000012 срок действия: бессрочно
Программная система для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах «Антиплагиат ВУЗ» (https://docs.antiplagiat.ru)	АО «Антиплагиат» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/303350/?sphrase_id=2698186	Лицензионный договор с АО «Антиплагиат» от 17.04.2023 № 6627, срок действия: с 17.04.2023 по 16.04.2024
Acrobat Reader - просмотр документов PDF, DjVu	Adobe Systems	Свободно распространяемое	-	-
Foxit Reader - просмотр документов PDF, DjVu	Foxit Corporation	Свободно распространяемое	-	-

7.5.5. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интер-

нет»

1. CDTOwiki: база знаний по цифровой трансформации <https://cdto.wiki/>

7.5.6. Цифровые инструменты, применяемые в образовательном процессе

1. LMS-платформа Moodle
2. Виртуальная доска Миро: miro.com
3. Виртуальная доска SBoard <https://sboard.online>
4. Виртуальная доска Padlet: <https://ru.padlet.com>
5. Облачные сервисы: Яндекс.Диск, Облако Mail.ru
6. Сервисы опросов: Яндекс Формы, MyQuiz
7. Сервисы видеосвязи: Яндекс телемост, Webinar.ru
8. Сервис совместной работы над проектами для небольших групп Trello <http://www.trello.com>

7.5.7. Цифровые технологии, применяемые при изучении дисциплины

	Цифровые технологии	Виды учебной работы, выполняемые с применением цифровой технологии	Формируемые компетенции	ИДК
1.	Новые производственные технологии	Лекции Практические занятия	ОПК-3 – Способен анализировать и содержательно объяснять природу торговых-экономических процессов;	
2.	Новые производственные технологии	Лекции Практические занятия	ОПК-4 - Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности;	
3.	Облачные технологии	Лекции Практические занятия	ПК-1 – Способен организовать и осуществлять коммерческую деятельность в том числе с использованием цифровых технологий	ИД-2 ПК-1– Осуществляет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимым для осуществления коммерческой деятельности с применением компьютерных программ

4.	Новые производственные технологии	Лекции Практические занятия	ПК-4 Способен выбирать и реализовывать стратегию ценообразования	
----	-----------------------------------	--------------------------------	--	--

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Учебные занятия с обучающимися проводятся в закрепленных за кафедрой экономики и коммерции аудиториях 1/403, 1/405, а также в других аудиториях университета согласно расписанию. Перечень материально-технического обеспечения дисциплины включает: компьютерный класс, мультимедийную аппаратуру; доступ к сети Интернет (во время самостоятельной подготовки), наглядные пособия в виде плакатов и стендов в специализированных аудиториях.

Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа
Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа (ул. Интернациональная д.101 - 1/403)	1. Проектор Acer (инв. № 1101047180) Экран рулонный 2. Компьютер Celeron D 430 (инв. № 2101045094) 3. Стенд (инв. №1101043023) 4. Стенд (инв. №1101043022) Компьютерная техника подключена к сети «Интернет» и обеспечена доступом к ЭИОС университета. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий.	1. Microsoft Windows XP (лицензия № 49413124). 2. Microsoft Office 2003 (лицензия № 65291658).
Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текуще-	1. Компьютер DualCore, мат плата AsusP5G41C-MLX, опер.память 2048 Mb, монитор 19" (инв. № 2101045266, 2101045265, 2101045264, 2101045263, 2101045262, 2101045261, 2101045260, 2101045259, 2101045258, 2101045257, 2101045256, 2101045255, 2101045254, 2101045253, 2101045252) 2. Коммутатор DES ((инв. №1101043026) 3. Концентратор (инв. №2101061683)	1. Microsoft Windows XP (лицензия № 49413124). 2. Microsoft Office 2003 (лицензия № 65291658). 3. Project Expert 7 (договор от 18.12.2012 № 0354/1П-06). 4. Audit Expert 4 Professional (договор от 18.12.2012 № 0354/1П-06). 5. Statistica Base 6 (договор от 12.01.2012 № 6/12/А) Профессиональные базы данных: 1. Обзор ситуации на агропродовольственном рынке. – Режим доступа: http://mcx.ru/analytics/agro-food-market/ . 2. Обзор конъюнктуры аграрного рынка. -

<p>го контроля и промежуточной аттестации (лаборатория экономики) (ул. Интернациональная д.101 -1/ 405)</p>	<p>Компьютерная техника подключена к сети «Интернет» и обеспечена доступом к ЭИОС университета.</p>	<p>Режим доступа: http://www.specagro.ru/#/analytics/287. 3. Центральная база статистических данных. - Режим доступа: http://cbsd.gks.ru/. 4. Показатели, характеризующие импортозамещение в России. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/. 5. Центр корпоративной информации. – Режим доступа: http://www.e-disclosure.ru/.</p>
<p>Помещение для самостоятельной работы (компьютерный класс) (ул. Интернациональная д. 101 - 1/115)</p>	<p>1. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045275) 2. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045276) 3. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045277) 4. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045278) 5. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045279) 6. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045280) 7. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045281) 8. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045274) Компьютерная техника подключена к сети «Интернет» и обеспечена доступом к ЭИОС университета.</p>	<p>1. Microsoft Windows XP Professional Russian от 31.12.2006 № 18495261 2. Windows Office Professional 2003 Win 32 Russian 3. Windows для учебных заведений (№ лицензии 18495261: Microsoft Windows XP Professional Russian) Профессиональные базы данных: 1. Обзор ситуации на агропродовольственном рынке. – Режим доступа: http://mcx.ru/analytics/agro-food-market/. 2. Обзор конъюнктуры аграрного рынка. - Режим доступа: http://www.specagro.ru/#/analytics/287. 3. Центральная база статистических данных. - Режим доступа: http://cbsd.gks.ru/. 4. Показатели, характеризующие импортозамещение в России. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/. 5. Центр корпоративной информации. – Режим доступа: http://www.e-disclosure.ru/.</p>

Рабочая программа дисциплины (модуля) «Коммерческая деятельность» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавра по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело - бакалавриат, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12 августа 2020 г. №963

Автор:

доцент кафедры экономики и коммерции, к.э.н.



Евдокимова Е.А

Рецензент: зав. кафедрой управления и делового администрирования, д.э.н.



Карамнова Н.В.

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 8 от «20» апреля 2021 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления, протокол № 8 от «20» апреля 2021 г.

Рабочая программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 8 от «22» апреля 2021 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 10 от «15» июня 2021 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ, протокол №10 от «22» июня 2021 г.

Рабочая программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 10 от 24 июня 2021 г.

Рабочая программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 8 от «12» апреля 2022 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления, протокол № 8 от «19» апреля 2022 г.

Рабочая программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 8 от «21» апреля 2022 г.

Рабочая программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 10 от «1» июня 2023 г.

Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ. Протокол № 10 от «20» июня 2023 г.

Программа утверждена решением Учебно-методического совета университета протокол № 10 от 22 июня 2023 г.