

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

Кафедра экономики и коммерции

УТВЕРЖДЕНА
решением учебно-методического совета
университета
(протокол от 23 мая 2024 г. № 9)

УТВЕРЖДАЮ
Председатель учебно-методического
совета университета
С.В. Соловьёв
23 мая 2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль) Коммерческая деятельность в АПК

Квалификация бакалавр

Мичуринск, 2024

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.

При освоении данной дисциплины учитываются трудовые функции следующих профессиональных стандартов:

08.024 «Эксперт в сфере закупок» утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10 сентября 2015 г. № 626н;

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы:

Дисциплина «Коммерческая деятельность» относится к Блоку 1 Базовой части (Б1.Б.13) и базируется на дисциплинах «Экономическая теория», «Математика», «Информатика», «Экология» и «Правовое регулирование профессиональной деятельности».

В дальнейшем знания, умения и навыки, сформированные в процессе изучения дисциплины «Коммерческая деятельность», используются при изучении дисциплин «Маркетинг», «Логистика», «Организация, технология и проектирование предприятий», «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)

В результате изучения дисциплины обучающийся должен освоить трудовые функции:

Мониторинг рынка предмета закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд (08.024 Эксперт в сфере закупок, код- А/01.6);

Организация логистической деятельности по перевозке грузов в цепи поставок (40.049 Специалист по логистике на транспорте, код- В/01.6);

Организация работы с подрядчиками на рынке транспортных услуг (40.049 Специалист по логистике на транспорте, код В/02.6).

Трудовые действия:

08.024 Эксперт в сфере закупок, код- А/01.6

Мониторинг цен на товары, работы, услуги

Ведение учета информационных ресурсов проведения закупочных мероприятий

Выявление ценообразующих параметров товаров, работ, услуг

Анализ диапазона цен и консультирование о диапазоне цен на товары, работы, услуги

Составление заключения по результатам проведенного анализа

Освоение дисциплины направлено на формирование общепрофессиональных и профессиональных компетенций:

ОПК-3 – умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов;

ПК-6 – способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение.

Планируемые результаты обучения (показатели освоения компетенции)	Критерии оценивания результатов обучения			
	Низкий (допороговый) компетенция не сформирована	Пороговый	Базовый	Продвинутый
ОПК-3				
Знать: основные виды нормативной документации в профессиональной деятельности, методы поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов; основы правового регулирования хозяйственной деятельности, формы и методы государственного регулирования и контроля.	Допускает существенные ошибки в знаниях основных видов нормативной документации в профессиональной деятельности, методов поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов; основах правового регулирования хозяйственной деятельности, формах и методах государственного регулирования и контроля.	Демонстрирует частичные знания основных видов нормативной документации в профессиональной деятельности, методов поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов; основах правового регулирования хозяйственной деятельности, формах и методах государственного регулирования и контроля	Демонстрирует знания основных видов нормативной документации в профессиональной деятельности, методов поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов; основах правового регулирования хозяйственной деятельности, формах и методах государственного регулирования и контроля	Раскрывает полное знание видов нормативной документации в профессиональной деятельности, методов поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов; основах правового регулирования хозяйственной деятельности, формах и методах государственного регулирования и контроля
Уметь: осуществлять поиск, анализ и использование нормативных и правовых документов; анализировать нормативные и правовые документы, связанные со своей профессиональной деятельностью. соблюдать требования действующего законодательства и нор-	Отсутствует умение осуществлять поиск, анализ и использование нормативных и правовых документов; анализировать нормативные и правовые документы, связанные со своей профессиональной деятельностью. соблюдать требования действующего законодательства и нор-	В целом успешное, но не систематическое умение осуществлять поиск, анализ и использование нормативных и правовых документов; анализировать нормативные и правовые документы, связанные со своей профессиональной деятельностью. соблюдать требо-	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение осуществлять поиск, анализ и использование нормативных и правовых документов; анализировать нормативные и правовые документы, связанные со своей профессиональной деятельностью. соблюдать требо-	В полной степени умеет осуществлять поиск, анализ и использование нормативных и правовых документов; анализировать нормативные и правовые документы, связанные со своей профессиональной деятельностью. соблюдать требо-

мативных документов	мативных документов	щего законодательства и нормативных документов	вания действующего законодательства и нормативных документов	мативных документов
Владеть: навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности, в т.ч. в поисково-справочных системах; готовностью соблюдения требований действующего законодательства и нормативных документов	Не владеет навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности, в т.ч. в поисково-справочных системах; готовностью соблюдения требований действующего законодательства и нормативных документов	Частично владеет основными навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности, в т.ч. в поисково-справочных системах; готовностью соблюдения требований действующего законодательства и нормативных документов	Владеет навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности, в т.ч. в поисково-справочных системах; готовностью соблюдения требований действующего законодательства и нормативных документов	Владеет полностью навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности, в т.ч. в поисково-справочных системах; готовностью соблюдения требований действующего законодательства и нормативных документов.

ПК-6

Знать: основные виды договоров в коммерческой деятельности, правила заключения договоров, порядок заключения, изменения и расторжения договоров, источники получения информации о потенциальных деловых партнерах, стратегии переговоров, этапы переговорного процесса, методы анализа контрагент	Не знает основных видов договоров в коммерческой деятельности; правил заключения договоров; порядок заключения, изменения и расторжения договоров; источников получения информации о потенциальных деловых партнерах; стратегии переговоров; этапы переговорного процесса; методы анализа контрагент	Имеет неполные знания об основных видах договоров в коммерческой деятельности; о правилах заключения договоров, порядке заключения, изменения и расторжения договоров, источниках получения информации о потенциальных деловых партнерах; о стратегиях переговоров; о этапах переговорного процесса; о методах	В целом имеет знания об основных видах договоров в коммерческой деятельности; о правилах заключения договоров, порядке заключения, изменения и расторжения договоров, источниках получения информации о потенциальных деловых партнерах; о стратегиях переговоров; о этапах переговорного процесса; о методах	Обладает глубокими знаниями об основных видах договоров в коммерческой деятельности; о правилах заключения договоров, порядке заключения, изменения и расторжения договоров, источниках получения информации о потенциальных деловых партнерах; о стратегиях переговоров; о этапах переговорного процесса; о методах
---	--	--	---	--

тов.	тов.	анализа контрагентов.	анализа контрагентов.	анализа контрагентов.
Уметь: выбирать деловых партнеров, заключать договоры и контролировать их соблюдение; применять действующее законодательство в профессиональной деятельности;	Не умеет выбирать контрагентов, заключать договоры и контролировать их соблюдение; применять действующее законодательство в профессиональной деятельности.	Слабо умеет выбирать контрагентов, заключать договоры и контролировать их соблюдение; применять действующее законодательство в профессиональной деятельности.	Хорошо умеет выбирать контрагентов, заключать договоры и контролировать их соблюдение; применять действующее законодательство в профессиональной деятельности.	Отлично умеет выбирать контрагентов, заключать договоры и контролировать их соблюдение; применять действующее законодательство в профессиональной деятельности
Владеть: навыками вести деловые переговоры; навыками документально-го обеспечения переговорного процесса, оформления и контроля выполнения заключенных договоров.	Не владеет навыками вести деловые переговоры; навыками документально-го обеспечения переговорного процесса, оформления и контроля выполнения заключенных договоров.	Не полностью владеет навыками вести деловые переговоры; навыками документально-го обеспечения переговорного процесса, оформления и контроля выполнения заключенных договоров	Хорошо владеет навыками вести деловые переговоры; навыками документально-го обеспечения переговорного процесса, оформления и контроля выполнения заключенных договоров	В полном объеме владеет навыками вести деловые переговоры; навыками документально-го обеспечения переговорного процесса, оформления и контроля выполнения заключенных договоров

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 профессиональных и общекультурных компетенций

Разделы, темы дисциплины	Компетенции		
	ОПК-3	ПК-6	Общее количество компетенций
Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности			
Тема 1. Коммерческая деятельность: понятие, предмет и метод.	×	×	2
Тема 2. Сферы применения	×	×	2
Тема 3. Субъекты и субъекты коммерческой деятельности.	×	×	2
Тема 4. История развития коммерции в России и за рубежом		×	1
Тема 5. Роль дисциплины в подготовке дипломированного специалиста коммерции	×	×	2
Раздел 2. Методологические основы коммерческой деятельности			
Тема 1. Цели и задачи, структура и содержание коммерческой деятельности	×	×	2
Тема 2. Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности	×	×	2
Тема 3. Методы исследования, организации и моделирования коммерческой деятельности	×	×	2
Раздел 3. Составляющие коммерческой деятельности			
Тема 1. Исследование товарных рынков	×	×	2
Тема 2. Выбор товаров и формирование ассортимента.	×	×	2
Тема 3. Определение оптимальных объемов закупок и продаж товаров	×	×	2
Тема 4. Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи товаров	×	×	2
Тема 5. Коммерческие взаиморасчеты	×	×	2
Тема 6. Закупка и поставка товаров	×	×	2
Тема 7. Формирование и планирование товарных запасов	×	×	2
Тема 8. Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров	×	×	2
Тема 9. Сервисное обслуживание	×	×	2
Раздел 4. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий по отраслям и сферам применения	×	×	2
Раздел 5. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития	×	×	2
Раздел 6. Результаты коммерческой деятельности		×	1

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	по заочной форме обучения

	(4 семестр)	(2 курс)
Общая трудоемкость дисциплины	288	288
Контактная работа обучающихся с преподавателем	126	30
Аудиторные занятия, в т.ч.	126	30
- лекции	54	12
- практические занятия	72	18
Самостоятельная работа, в т.ч.	126	249
выполнение курсовой работы	42	42
проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	30	96
подготовка к практическим занятиям, защите реферата	30	111
подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	24	-
Контроль	36	9
Вид итогового контроля	Экзамен	Экзамен

4.2. Лекции

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

	3.5. Коммерческие взаиморасчеты	4		ОПК-3, ПК-6
	3.6. Закупка и поставка товаров	4		ОПК-3, ПК-6
	3.7. Формирование и планирование товарных запасов	4		ОПК-3, ПК-6
	3.8. Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров	4		ОПК-3, ПК-6
	3.9. Сервисное обслуживание	2		ОПК-3, ПК-6
4.	Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий по отраслям и сферам применения	2	2	ОПК-3, ПК-6
5.	Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития	2	2	ОПК-3, ПК-6
6.	Результаты коммерческой деятельности	2	2	ПК-6
ИТОГО		54	12	

4.3. Лабораторные занятия – не предусмотрены

4.4. Практические занятия

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

	3.3. Определение оптимальных объемов закупок и продаж товаров	4		ОПК-3, ПК-6
	3.4. Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи товаров	4	2	ОПК-3, ПК-6
	3.5. Коммерческие взаиморасчеты	4		ОПК-3, ПК-6
	3.6. Закупка и поставка товаров	4	2	ОПК-3, ПК-6
	3.7. Формирование и планирование товарных запасов	4		ОПК-3, ПК-6
	3.8. Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров	4		ОПК-3, ПК-6
	3.9. Сервисное обслуживание	4		ОПК-3, ПК-6
4.	Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий по отраслям и сферам применения	4	2	ОПК-3, ПК-6
5.	Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития	4	2	ОПК-3, ПК-6
6.	Результаты коммерческой деятельности	4	2	ПК-6
ИТОГО		72	18	

4.5. Самостоятельная работа обучающегося

Раздел дисциплины (модуля)	Вид самостоятельной работы	Объем ак. часов	
		очная форма обучения	заочная форма обучения
Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	5	18
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	5	16
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	4	-
Раздел 2. Методологические основы коммерческой деятельности	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	5	18
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	5	16
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	4	-
Раздел 3. Составляющие коммерческой деятельности	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	5	18

	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	5	16
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	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)	5	19
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	5	16
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	4	-
Тема 5. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	5	19
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	5	16
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	4	-
Тема 6. Результаты коммерческой деятельности	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	5	18
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	5	19
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	4	-
Выполнение курсовой работы		42	42
ИТОГО		126	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, 2022.

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, 2022.

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, 2022.

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 (ПК-6).

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 транзитной 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 ис-

пользованием 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, ПК-6	Тестовые задания	8
			Реферат	2
			Темы курсовых работ	4
			Вопросы для экзамена	3
2	Сферы применения	ОПК-3, ПК-6	Тестовые задания	2
			Реферат	2
			Темы курсовых работ	-
			Вопросы для экзамена	1
3	Субъекты и субъекты коммерческой деятельности.	ОПК-3, ПК-6	Тестовые задания	6
			Реферат	2
			Темы курсовых работ	-
			Вопросы для экзамена	2
4	История развития коммерции в России и за рубежом	ПК-6	Тестовые задания	5
			Реферат	2
			Темы курсовых работ	2
			Вопросы для экзамена	2
5	Роль дисциплины в подготовке дипломированного специалиста коммерции	ОПК-3, ПК-6	Тестовые задания	2
			Реферат	1
			Темы курсовых работ	-
			Вопросы для экзамена	1

6	Цели и задачи, структура и содержание коммерческой деятельности	ОПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	5 1 1 2
7	Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности	ОПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	4 2 2 2
8	Методы исследования, организации и моделирования коммерческой деятельности	ОПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	2 2 - 1
9	Исследование товарных рынков	ОПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	2 2 4 2
10	Выбор товаров и формирование ассортимента.	ОПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	4 2 4 4
11	Определение оптимальных объемов закупок и продаж товаров	ОПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	4 2 2 4
12	Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи товаров	ОПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	7 6 2 8
13	Коммерческие взаиморасчеты	ОПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	7 2 - 8
14	Закупка и поставка товаров	ОПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	4 2 6 3
15	Формирование и планирование товарных запасов	ОПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	2 2 5 3
16	Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров	ОПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	4 4 6 4
17	Сервисное обслуживание	ОПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	4 1 1 3
18	Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий по	ОПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	5 1 1 3

	отраслям и сферам применения			
19	Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития	ОПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	6 1 1 3
20	Результаты коммерческой деятельности	ПК-6	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,ПК-6)
2. Объекты и субъекты коммерческой деятельности (ОПК-3,ПК-6)
3. Коммерческая деятельность предприятий оптовой и розничной торговли (ОПК-3,ПК-6)
4. Основные организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности (ОПК-3,ПК-6)
5. История развития коммерческой деятельности в России (ПК-6)
6. История развития коммерческой деятельности за рубежом (ПК-6)
7. Понятие товара и ассортимента товаров (ОПК-3, ПК-6)
8. Формирование ассортимента (ОПК-3,ПК-6)
9. Особенности формирования ассортимента товаров в оптовой и розничной торговле (ОПК-3,ПК-6)
10. Управление товарными запасами на торговых складах (ОПК-3,ПК-6)
- 11.Этикет предпринимателя-коммерсанта (ОПК-3,ПК-6)
12. Деловые письма в коммерческой работе (ОПК-3,ПК-6)
13. Понятие и правовое регулирование договоров (ОПК-3,ПК-6)
14. Договоры применяемые в торговле (ОПК-3,ПК-6)
15. Порядок заключения и исполнения договоров (ОПК-3,ПК-6)
16. Изменение и расторжение договора (ОПК-3,ПК-6)
17. Наличная форма расчетов (ОПК-3,ПК-6)
18. Безналичная форма расчетов (ОПК-3,ПК-6)
19. Расчеты платежными поручениями-требованиями (ОПК-3,ПК-6)
20. Аккредитивная форма расчетов (ОПК-3,ПК-6)
21. Расчеты чеками (ОПК-3,ПК-6)
22. Расчеты платежными поручениями (ОПК-3,ПК-6)
23. Расчеты в порядке плановых платежей (ОПК-3,ПК-6)
24. Расчеты с использованием векселей и основанные на зачете взаимных требований (ОПК-3,ПК-6)
25. Источники закупки товаров (ОПК-3,ПК-6)
26. Сущность и значение работы по закупке товаров (ОПК-3,ПК-6)
27. Организация закупочно-договорной деятельности (ОПК-3,ПК-6)
28. Прямые закупки товаров у производителей (ОПК-3,ПК-6)
29. Товарные запасы, определение и классификация (ОПК-3,ПК-6)
30. Управление товарными запасами (ОПК-3,ПК-6)
31. Движение товарных запасов (ОПК-3,ПК-6)
32. Анализ и оценка уровня, оборачиваемости и размера товарных запасов (ОПК-3,ПК-6)
33. Обеспечение комплексности и адаптивности товарных запасов (ОПК-3,ПК-6)
34. Понятие и сущность процесса товародвижения (ОПК-3,ПК-6)

35. Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли (ОПК-3,ПК-6)
36. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли (ОПК-3,ПК-6)
37. Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности (ОПК-3,ПК-6)
38. Определение целей и задач коммерческой деятельности с позиции государства, товаропроизводителей, торговых предприятий и потребителей (ОПК-3,ПК-6)
39. Структура и содержание коммерческой деятельности предприятия при взаимодействии с внешней средой (ОПК-3,ПК-6)
40. Факторы внешней и внутренней среды коммерческого предприятия (ОПК-3,ПК-6)
41. Классификация методов исследования коммерческой деятельности (ОПК-3,ПК-6)
42. Содержание исследования рынка товаров и торговой зоны (ОПК-3,ПК-6)
43. Потребительский спрос, его изучение и прогнозирование (ОПК-3,ПК-6)
44. Методические подходы к выбору товаров при их закупке (ОПК-3,ПК-6)
45. Виды услуг, их сущность и отличительные особенности (ОПК-3,ПК-6)
46. Классификация и сертификация услуг (ОПК-3,ПК-6)
47. Качество услуг и управление им (ОПК-3,ПК-6)
48. Основные направления, формы организации и условия развития сервисного обслуживания (ОПК-3,ПК-6)
49. Государственное регулирование коммерческой деятельности (ОПК-3,ПК-6)
50. Государственное регулирование в торговле (ОПК-3,ПК-6)
51. Организация оптовых рынков в России (ОПК-3,ПК-6)
52. Государственное регулирование и регламентация оптовой торговли товарами различного назначения на федеральном, межрегиональном и региональном уровнях (ОПК-3,ПК-6)
53. Управление розничной торговлей в России на территориальном уровне (ОПК-3,ПК-6)
54. Меры по государственному регулированию и регламентации розничной торговли и улучшению торгового обслуживания (ОПК-3,ПК-6)
55. Управление коммерческой деятельностью разных форм розничной торговли (ОПК-3,ПК-6)
56. Управление финансами для обеспечения коммерческой деятельности (ОПК-3,ПК-6)
57. Финансирование закупок и обновления основных фондов из собственных и заемных средств предприятия (ОПК-3,ПК-6)
58. Роль материально-технической базой и технической политики в осуществлении коммерческой деятельности (ОПК-3,ПК-6)
59. Оценка эффективности материально-технической базы (ОПК-3,ПК-6)
60. Основные экономические показатели коммерческой деятельности (ПК-6)

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	- полное знание основных экономических категорий, законов и теорий, пока-	тестовые задания (30-40 баллов);

<p>(75 -100 баллов)</p> <p>«отлично»</p>	<p>зателей, их классификации и способов определения;</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. 	<p>реферат (7-10 баллов);</p> <p>вопросы к экзамену (38-50 баллов)</p>
<p>Базовый (50 -74 балла) – «хорошо»</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 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. 	<p>тестовые задания (20-29 баллов);</p> <p>реферат (5-8 баллов);</p> <p>вопросы к экзамену (25-37 баллов)</p>
<p>Пороговый (35 - 49 баллов) – «удовлетворительно»</p>	<ul style="list-style-type: none"> - поверхностное знание субъектов и договоров в профессиональной деятельности; - умение осуществлять поиск информации по полученному заданию, применять статистические методы обработки данных; - владение опытом работы с действующими федеральными законами и нормативными документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности, заключения договоров и контролем их исполнения. 	<p>тестовые задания (14-19 баллов);</p> <p>реферат (3-6 баллов);</p> <p>вопросы к экзамену (18-24 баллов)</p>
<p>Низкий (допороговый) (компетенция не сформирована) (менее 35 баллов) – «неудовлетворительно»</p>	<ul style="list-style-type: none"> - незнание терминологии дисциплины; приблизительное представление о предмете и методах дисциплины; отрывочное, без логической последовательности изложение информации, косвенным образом затрагивающей некоторые аспекты программного материала; - неумение применять техническое и метрологическое законодательство, работать с нормативными документами, распознавать формы подтверждения соответствия, различать международные и национальные единицы измерения; - невладение методами экономической теории. 	<p>тестовые задания (0-13 баллов);</p> <p>реферат (0-4 балла);</p> <p>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, 2023. – 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, 2022. - 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, 2022. – 480 с.

5. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность: учебное пособие для академического бакалавриата [Электронный ресурс] / В. Н. Дорман; под науч. ред. Н. Р. Кельчевской. – М.: Издательство Юрайт, 2022. – 134 с. – (Университеты России). www.biblio-online.ru/book/7351777B-2D81-4339-A26F-359C4D3E3600

5. Иванов, Г.Г. Коммерческая деятельность [Текст] / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. – М: ИД «Форум» - ИНФРА-М, 2023.-272с.

6. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник для вузов. [Текст] /Ф.Г. Панкратов. - 9-е изд. перераб. и доп. – М.: Дашков и К°, 2022. – 504 с.

7. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность. [Текст] /Ф.П. Половцева. М.: «ИНФРА-М», 2023.

7.2. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Справочная правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/>
2. Справочная правовая система «Гарант» <http://www.garant.ru/>
3. Справочная правовая система «Кодекс» <http://www.Kodeks.ru/>
4. Сайт статистики <http://www.cbr.ru/>
5. Правительство РФ – <http://government.ru/>
6. Администрация Тамбовской области - www.regadm.tambov.ru.
7. Министерство экономического развития и торговли – www.economy.gov.ru
8. Министерство финансов Российской Федерации – www.minfin.ru
9. Министерство регионального развития РФ – www.minregion.ru
10. Федеральная налоговая служба – www.nalog.ru
11. Федеральный образовательный портал «Экономика, социология, менеджмент». Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/>
12. Словари и энциклопедии ON Line. Режим доступа: <http://dic.academic.ru/>
13. Министерство сельского хозяйства РФ – <http://www.aris.ru>, <http://www.mcx.ru/>
14. Университетская библиотека онлайн. Раздел «Экономика, коммерция, финансы» <http://biblioclub.ru>.
15. Интернет библиотека IQlib. -Режим доступа: <http://www.iqlib.ru>
16. <http://dlib.eastview.com/browse/publication/9265> - научно-практический журнал «Экономист»
17. <http://www.businessproect.com> – Информационный сайт «Бизнес»
18. <http://www.akdi.ru> - «АКДИ Экономика и жизнь».
19. <http://www.econom.nsc.ru/econo> - «Всероссийский экономический журнал».
20. <http://www.vopreco.ru> – «Вопросы экономики».
21. <http://www.top-manager.ru> – Издательский дом «TopManager»

22. <http://www.expert.ru> – Журнал «Эксперт»
23. <http://www.ruseconomy.ru/archive.html> – Журнал «Экономика России XXI век»
24. <http://www.businesspress.ru> – Деловая пресса;
25. <http://www.garant.ru> – Гарант;
26. <http://www.nta-rus.ru> – Национальная торговая ассоциация;
27. <http://www.rbc.ru> – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
28. <http://www.rtpress.ru> – Российская торговля;
29. <http://www.torgrus.ru> – Новости и технологии торгового бизнеса.

7.3. Методические указания по освоению дисциплины

1 Евдокимова Е. А. Методические 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, 2023.

7.4 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 конкурентоспособные 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.

7.4.1 Электронно-библиотечная системы и базы данных

1. ООО «ЭБС ЛАНЬ» (<https://e.lanbook.ru/>) (договор на оказание услуг от 03.04.2024 № б/н (Сетевая электронная библиотека)
2. 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 09.04.2024 № 05-УТ/2024)
3. 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 26.04.2024 № 1901/БП22)
4. ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» (<https://urait.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к образовательной платформе ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» от 07.05.2024 № 6555)
5. Электронно-библиотечная система «Вернадский» (<https://vernadsky-lib.ru>) (договор на безвозмездное использование произведений от 26.03.2020 № 14/20/25)
6. 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)
7. 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)

7.4.2. Информационные справочные системы

1 Справочная правовая система КонсультантПлюс (договор поставки, адаптации и сопровождения экземпляров систем КонсультантПлюс от 11.03.2024 № 11921 /13900/ЭС)

2. Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ» (договор на услуги по сопровождению от 15.01.2024 № 194-01/2024)

7.4.3. Современные профессиональные базы данных

1. База данных нормативно-правовых актов информационно-образовательной программы «Росметод» (договор от 15.08.2023 № 542/2023)

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>

5. Открытые данные министерства сельского хозяйства Российской Федерации - <http://opendata.mcx.ru>

7.4.4. 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)
1	MicrosoftWindows, OfficeProfessional	Microsoft Corporation	Лицензионное	-	Лицензия от 04.06.2015 № 65291651 срок действия: бессрочно
2	Антивирусное программное обеспечение KasperskyEndpointSecurity для бизнеса	АО «Лаборатория Касперского» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/366574/?sphrase_id=415165	Сублицензионный договор с ООО «Софттекс» от 24.10.2023 № б/н, срок действия: с 22.11.2023 по 22.11.2024
3	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: бес- срочно
4	Офисный пакет «P7-Офис» (десктопная версия)	АО «P7»	Лицензи- онное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/306668/?sphrase_id=4435041	Контракт с ООО «Софттекс» от 24.10.2023 № 0364100000823000 007 срок действия: бес- срочно
5	Операционная система «Альт Образование»	ООО "Ба- зальт сво- бодное программ- ное обес- печение"	Лицензи- онное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/303262/?sphrase_id=4435015	Контракт с ООО «Софттекс» от 24.10.2023 № 0364100000823000 007 срок действия: бес- срочно
6	Программная система для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах «Ан- типлагиат ВУЗ» (https://docs.antiplagius.ru)	АО «Ан- типлагиат» (Россия)	Лицензи- онное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/303350/?sphrase_id=2698186	Лицензионный до- говор с АО «Ан- типлагиат» от 23.05.2024 № 8151, срок действия: с 23.05.2024 по 22.05.2025
7	AcrobatReader - просмотр документов PDF, DjVU	<u>AdobeSyste</u> <u>ms</u>	Свободно распро- страняе- мое	-	-
8	FoxitReader - просмотр документов PDF, DjVU	<u>FoxitCorpor</u> <u>ation</u>	Свободно распро- страняе- мое	-	-

7.4.5. Цифровые инструменты, применяемые в образовательном процессе

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

7.4.6. Цифровые технологии, применяемые при изучении дисциплины

№	Цифровые технологии	Виды учебной работы, выполняемые с применением цифровой технологии	Формируемые компетенции
1.	Облачные технологии	Лекции Практические занятия	ОПК-3, ПК-6

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

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.

Учебные занятия с обучающимися проводятся в закреплённых за кафедрой экономики и коммерции в аудиториях 1/103, 1/405, 1/115, а также в других аудиториях университета согласно расписанию.

Оснащённость учебной аудитории для проведения занятий лекционного типа (ул. Интернациональная д.101 - 1/103):

1. Проектор Acer X1261P (инв. №2101045353)
2. Экран Draper Luma NTSC (инв. 2101065491)
3. Ноутбук Lenovo IdeaPad V580c (инв.21013400405)

наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий

Перечень лицензионного программного обеспечения (реквизиты подтверждающего документа):

1. Windows Office Professional 2003 Win 32 Russian,
2. Windows для учебных заведений (№ лицензии 18495261, Microsoft Windows XP Professional Russian)

Оснащённость учебной аудитории для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (лаборатория экономики)

(ул. Интернациональная д.101 –1/405):

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)

Компьютерная техника подключена к сети «Интернет» и обеспечена доступом к ЭИОС университета.

Перечень лицензионного программного обеспечения (реквизиты подтверждающего документа):

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/A)

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

Оснащенность помещения для самостоятельной работы (ул. Интернациональная д. 101 - 1/115):

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.

Перечень лицензионного программного обеспечения (реквизиты подтверждающего документа):

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/>.

Рабочая программа дисциплины (модуля) «Коммерческая деятельность» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 1334 от 12 ноября 2015 г.

Рецензент: заведующий кафедрой управления и делового администрирования, д. э. н., профессор
Карамнова Н.В.

Программа рассмотрена на заседании кафедры торгового дела и товароведения протокол № 6 от «15» января 2016 г.

Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ протокол № 8 от «15» марта 2016 г.

Программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета протокол № 7 от «17» марта 2016 г.

Программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Программа рассмотрена на заседании кафедры торгового дела и товароведения протокол № 8 от «03» апреля 2017 г.

Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ протокол № 9 от «18» апреля 2017 г.

Программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета протокол № 8 от «20» апреля 2017 г.

Программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 11 от «16» апреля 2018 г.

Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ, протокол № 9 от «17» апреля 2018 г.

Программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 10 от «26» апреля 2018 г.

Программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 9 от «19» апреля 2019 г.

Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ, протокол № 8 от «23» апреля 2019 г.

Программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 8 от «25» апреля 2019 г.

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

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 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.

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 11 от «14» мая 2024 г.

Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ. Протокол № 9 от «21» мая 2024 г.

Программа утверждена решением Учебно-методического совета университета протокол № 9 от 23 мая 2024 г.

Оригинал находится на кафедре экономики и коммерции.