

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МИЧУРИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Кафедра экономики и коммерции

УТВЕРЖДЕНА
решением учебно-методического совета
университета
(протокол от 23 апреля 2025 г. № 8)

УТВЕРЖДАЮ
Председатель учебно-методического
совета университета
Р.А. Чмир
«23» апреля 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ФРАНЧАЙЗИНГ В ТОРГОВЛЕ

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль) Коммерческая деятельность в АПК
Квалификация - бакалавр

Мичуринск – 2025

1. Цели освоения дисциплины (модуля)

Целями освоения дисциплины (модуля) являются:

- изучение процедур управления бизнесом на основе франшизы
- освоение технологий организации собственного бизнеса
- приобретение навыков в принятии оптимальных управленческих решений.

2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина (модуль) «Франчайзинг в торговле» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1. Дисциплины (модули). Б1.В.19

Для успешного освоения дисциплины (модуля) «Франчайзинг в торговле» обучающийся должен изучить дисциплины (модули) «Торговое дело», «Коммерческая деятельность», «Коммерческая деятельность на рынке продовольственных товаров», «Организация коммерческой деятельности на предприятиях малого бизнеса», «Организация коммерческой деятельности предприятий АПК»

Знания, умения и навыки, формируемые в процессе освоения дисциплины (модуля) «Франчайзинг в торговле», взаимодействуют со знаниями, умениями и навыками, полученными в процессе изучения дисциплин (модулей): «Организация коммерческой деятельности предприятий АПК», «Конкурентоспособность коммерческих предприятий».

В дальнейшем знания, умения и навыки, сформированные в процессе изучения дисциплины (модуля) «Франчайзинг в торговле» используются при прохождении производственной преддипломной практики, при защите выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты.

При освоении данной дисциплины учитываются трудовые функции следующих профессиональных стандартов:

08.026 Специалист в сфере закупок (утв. приказом Минтруда России от 07.10. 2015 №625н)

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля) «Франчайзинг в торговле»

В результате изучения дисциплины обучающийся должен освоить трудовые функции:

Составление планов и обоснование закупок

08.026 Специалист в сфере закупок (ТФ.- В/01.6)

трудоустройство:

08.026 Специалист в сфере закупок (ТФ.- В/01.6)

- организация на стадии планирования закупок консультаций с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг

Освоение дисциплины направлено на формирование:

профессиональной компетенции:

ПК-2. Способен выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

Планируемые результаты обучения (показатели дос-	Критерии оценивания результатов обучения			
	Низкий (допороговый) компетенция	Пороговый	Базовый	Продвинутый

тижения заданного уровня освоения компетенций)	не сформирована			
ПК-2 ИД-2 _{ПК-2} – Выбирает деловых партнеров и проводит с ними переговоры по заключению договоров.	Не в состоянии выбирать деловых партнеров и проводит с ними переговоры по заключению договоров.	Удовлетворительно выбирает деловых партнеров и проводит с ними переговоры по заключению договоров.	Хорошо выбирает деловых партнеров и проводит с ними переговоры по заключению договоров.	Отлично выбирает деловых партнеров и проводит с ними переговоры по заключению договоров.
ИД-3 _{ПК-2} – Заключает договора с учетом действующего законодательства в профессиональной деятельности и контролирует их выполнение.	Не может заключать договора с учетом действующего законодательства в профессиональной деятельности и контролирует их выполнение.	Удовлетворительно заключает договора с учетом действующего законодательства в профессиональной деятельности и контролирует их выполнение.	Хорошо заключает договора с учетом действующего законодательства в профессиональной деятельности и контролирует их выполнение.	В полном объеме заключает договора с учетом действующего законодательства в профессиональной деятельности и контролирует их выполнение.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

основные термины и понятия; историю развития франчайзинга в мире, в России; проблемы и перспективы франчайзинга; алгоритмы действий потенциальных франчайзи; алгоритм действий по созданию франчайзингового проекта и построению франчайзинговой сети; правовые и экономические основы взаимодействия субъектов франчайзинговых отношений.

Уметь:

выявлять основные критерии качества действующих франчайзинговых проектов; правильно ориентироваться в пакете документации франшизы; определять проблемные моменты, касающиеся оперативной деятельности бизнеса франчайзи и франчайзера.

Владеть:

-навыками ориентации и выбора франшиз в различных отраслях деятельности, руководствуясь приоритетными критериями выбора.

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

Разделы дисциплины	Компетенции	
	ПК-2	Общее количество компетенций

Раздел 1. Основные понятия и определения концепции франчайзинга	+	1
Раздел 2. Организационные аспекты франчайзинга	+	1
Раздел 3. Франчайзинг в торговле.	+	1

4. Структура и содержание дисциплины (модуля)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетные единицы, 144 академических часа.

4.1. Объем дисциплины и виды учебной работы

Виды занятий	Всего акад. ча- сов по очной форме обучения (8 се- местр)	Всего акад. ча- сов по очно- заочной форме обучения (10 се- местр)	Всего акад. ча- сов по заочной форме обучения (5 курс)
Общая трудоемкость дисциплины	144	144	144
Контактная работа обучающихся с преподавателем	60	28	16
Аудиторные занятия, в т.ч.	60	28	16
Лекции	30	14	6
Практические занятия	30	14	10
Самостоятельная работа, в т.ч.	84	116	124
проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	26	34	42
подготовка к практическим занятиям, защите реферата	26	34	34
выполнение индивидуальных заданий	18	26	26
подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	14	22	22
Контроль	-	-	4
Вид итогового контроля	Зачет	Зачет	Зачет

4.2. Лекции

№	Раздел дисциплины (модуля), темы лекций и их содержание	Объем в акад. часах		заочная форма обучения	Формируемые компетенции
		очная форма обучения	очно-заочная форма обучения		
1	Экономическая сущность фран-	4			НК-2

	чайзинга		2	1	
2	Теоретические основы франчайзинга	4	2		ПК-2
3	Организация и управление взаимоотношениями во франчайзинговой модели организации бизнеса в торговле.	4	2	1	ПК-2
4	Организация функционирования франчайзинговой модели ведения бизнеса в торговле.	4	2		ПК-2
5	Оценка сотрудничества участников франчайзинга: факторы успеха и риски.	4	2	1	ПК-2
6	Формирование франчайзинговой системы бизнеса в торговле.	4	2	1	ПК-2
7	Организация франчайзинговой сети магазинов розничной торговли	6	2	1	ПК-2
	ИТОГО	30	14	6	

4.3. Лабораторные занятия – не предусмотрены

4.4. Практические занятия

№ Раздела	Наименование занятия	Объем в акад. часах			Формируемые компетенции
		очная форма обучения	очно - заочная форма обучения	заочная форма обучения	
1	Экономическая сущность франчайзинга	4	2	1	ПК-2
2	Теоретические основы франчайзинга	4	2	1	ПК-2
3	Организация и управление взаимоотношениями во франчайзинговой модели организации бизнеса в торговле.	4	2	1	ПК-2
4	Организация функционирования франчайзинговой модели ведения бизнеса в торговле.	4	2	1	ПК-2
5	Оценка сотрудничества участников франчайзинга: факторы успеха и риски.	4	2	2	ПК-2
6	Формирование франчайзинговой системы бизнеса в торговле.	4	2	2	ПК-2
7	Организация франчайзинговой сети магазинов розничной торговли	6	2	2	ПК-2
Итого		30	14	10	

4.5. Самостоятельная работа обучающегося

Раздел дисциплины	Вид самостоятельной работы	Объем в акад. часах		
		очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения
Раздел 1 Основные понятия и определения концепции франчайзинга	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	9	11	14
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	9	11	11
	Выполнение индивидуальных заданий	6	8	8
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	4	6	6
Раздел 2. Организационные аспекты франчайзинга	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	9	11	14
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	9	11	11
	Выполнение индивидуальных заданий	6	8	8
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	5	7	7
Раздел 3. Франчайзинг в торговле	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	8	12	14
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	8	12	12
	Выполнение индивидуальных заданий	6	10	10
	подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	5	9	9
Контроль		-	-	4
Итого		84	116	124

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

1. Евдокимова Е.А. Фонд тестовых заданий по дисциплине (модулю) «Франчайзинг в торговле» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело. Мичуринск, 2023.
2. Евдокимова Е.А. Методические указания по выполнению самостоятельной работы по дисциплине (модулю) для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело Мичуринск, 2023.

4.6. Выполнение контрольной работы обучающимися заочной формы

Контрольное задание для каждого обучающегося является индивидуальным и включает теоретическую часть, состоящую из четырех вопросов, на которые следует дать

письменные ответы. Ответы должны быть краткими, но исчерпывающими и содержать статистический материал по внешнеторговым операциям.

4.7. Содержание разделов дисциплины

Раздел 1. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ ФРАНЧАЙЗИНГА

Тема 1.1. Экономическая сущность франчайзинга. История зарождения франчайзинга. Развитие франчайзинговой формы организации бизнеса за рубежом. Особенности развития франчайзинга в России. Общемировые тенденции развития франчайзинга. Перспективы развития франчайзинга в России. Франчайзинг как элемент рыночной инфраструктуры. Основные элементы франчайзинга. Сущность франчайзинга как специфическая формы ведения бизнеса. Принципы организации франчайзинговой формы бизнеса. Функции управления франчайзинга. Преимущества и недостатки франчайзинга.

Тема 1.2. Теоретические основы франчайзинга. Понятия франчайзинга: «франшиза» и «франчайзинговая система». Содержание франчайзинга и форм франчайзинговых отношений. Формы франчайзинга: региональный франчайзинг и субфранчайзинг. Объект франчайзинга: франшиза. Объекты франчайзинга, их признаки. Субъекты франчайзинга: франчайзер, франчайзи. Виды франчайзинга: сбытовой, товарный, промышленный, деловой франчайзинг. Классификация франчайзинга по критериям: профиль экономической деятельности, уровню посредничества, степени участия партнера в уставном капитале.

РАЗДЕЛ 2. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ФРАНЧАЙЗИНГА

Тема 2.1. Организация и управление взаимоотношениями во франчайзинговой модели организации бизнеса в торговле. Управление взаимоотношениями как фактор повышения эффективности франчайзинговой системы. Механизм управления взаимоотношениями с потребителями. Схема отношений в системе франчайзинга. Основные правила установления отношений в ведении дел в условиях франчайзинга. Основные обязанности франчайзера и франчайзи. Комплекс обязательных и дополнительных услуг, оказываемых франчайзером. Обязанности франчайзи, основные виды нарушений правил франчайзинговой системы.

Тема 2.2. Организация функционирования франчайзинговой модели ведения бизнеса в торговле. Подходы и методы моделирования взаимодействия малых и больших предприятий на основе франчайзинга. Стадия внедрения системы франчайзинга: самооценка, документирование, разработка бизнес-плана, обсуждение условий контракта, внедрение бизнес-плана. Механизм франчайзинговой сделки. Условия устойчивого взаимодействия субъектов франчайзинга. Этапы и задачи разработки франшизы и методических пособий на предприятии. Основные требования к содержанию франшизы. Платежи за использование франшизы и методы их расчета: паушальный платеж и роялти.

РАЗДЕЛ 3. ФРАНЧАЙЗИНГ В ТОРГОВЛЕ

Тема 3.1. Оценка сотрудничества участников франчайзинга: факторы успеха и риски. Оценка эффективности инвестиционного проекта на условиях франчайзинга: (оценка франшизы, оценка франчайзера, оценка франчайзи). Риски при инвестировании в предприятия-франчайзи. Финансовая стабильность франшизы. Потенциальная прибыль франчайзи и франчайзера. Факторы успеха франчайзинга: реализм, работа с информацией, резервы, лояльность. Риски при инвестировании в предприятия-франчайзи.

Тема 3.2. Формирование франчайзинговой системы бизнеса в торговле. Понятие франчайзингового договора (коммерческой концессии). Содержание франчайзингового договора и франшизы. Правовое регулирование договора коммерческой концессии. Процесс формирования франчайзинговой системы. Организационная структура управления франчайзинговой системой. Механизм взаимодействия элементов франчайзинговой сис-

темы. Виды франчайзинговых соглашений (комбинированные франшизы, конвертируемые франшизы, территориальные франшизы, единичные франшизы, множественные франшизы)

Тема 3.3. Организация франчайзинговой сети магазинов розничной торговли. Франчайзинг в коммерческой деятельности розничного предприятия. Типы организации франчайзинговых розничных сетей. Основные этапы работы франчайзера с франчайзи по открытию магазина. Подготовительный этап организации франчайзинговой сети магазинов (рекомендации по подбору помещения франчайзингового магазина, мероприятие по подбору персонала, мероприятия по открытию магазина на условиях франчайзинга и оценка эффективности его создания) Обязательства франчайзера (сетевой компании) перед франчайзи: руководство на местах, консультации по финансовым вопросам, руководство по осуществлению операций, коммерческое планирование и предоставление рекламных материалов, общенациональная реклама, предоставление информации о рынке, переподготовка руководства и служащих, организация контроля качества работы торгового предприятия).

5. Образовательные технологии

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

Вид учебных занятий	Форма проведения
Лекции	интерактивная форма - презентации с использованием мультимедийных средств с последующим обсуждением материалов (лекция – визуализация)
Практические занятия	традиционная форма– выполнение конкретных практических заданий по условным и фактическим внешнеэкономическим данным, изучение методики расчета основных внешне-экономических показателей
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 учебных заданий)

6. Оценочные средства дисциплины (модуля)

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 – рефераты; на стадии промежуточного рейтинга, определяемого по результатам сдачи зачета – теоретические вопросы, контролирующие теоретическое содержание учебного материала обучающегося по ОПОП данного направления, формируемые при изучении дисциплины «Франчайзинг в торговле».

6.1. Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине «Франчайзинг в торговле»

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции	Оценочное средство	
			наименование	кол-во
1	Раздел 1 Основные понятия и определения концепции франчайзинга	ПК-2	Комплект тестовых заданий	22
			Комплект тем для рефератов	6
			Комплект вопросов к зачету	11
2	Раздел 2. Организационные аспекты франчайзинга	ПК-2	Комплект тестовых заданий	68
			Комплект тем для рефератов	6
			Комплект вопросов к зачету	18
3	Раздел Франчайзинг в торговле	ПК-2	Комплект тестовых заданий	10
			Комплект тем для рефератов	7
			Комплект вопросов к зачету	7

6.2. Перечень вопросов для зачета

1. Сущность франчайзинга и его роль в коммерческой деятельности.
2. Понятие и определение франчайзинга.
3. История возникновения франчайзинга.
4. Франчайзинговая система в России.
5. Компании, развивающие франчайзинг в России.
6. Правовое регулирование договора коммерческой концессии.
7. Форма и регистрация договора коммерческой концессии.
8. Отличие договора коммерческой концессии от договоров комиссии, агентских договоров.
9. Продление и перезаключение договора коммерческой концессии.
10. Прекращение договора коммерческой концессии.
11. Концепция и роль франчайзинга.
12. Франчайзинг как элемент рыночной инфраструктуры.
13. Формы и виды франчайзинга.
14. Формы франчайзинга в зависимости от выбора критериев.
15. Преимущества и недостатки франчайзинга.

16. Оценка франшизы.
17. Оценка франчайзера.
18. Классификация франчайзинговых систем по профилю экономической деятельности.
19. Стадии внедрения системы франчайзинга.
20. Франчайзинг в коммерческой деятельности: возможности и практика.
21. Возможности для франчайзинга в коммерческой деятельности.
22. Роль франчайзинга в коммерческой деятельности
23. Франчайзинг в коммерческой деятельности розничной торговли.
24. Типы франчайзинга в сфере торговли.
25. Обязательства франчайзера (сетевой компании) перед франчайзи.
26. Содержание франчайзингового договора и франшизы.
27. Франчайзинг в коммерческой деятельности предприятий сферы услуг.
28. Факторы успеха франчайзинга.
29. Взаимоотношение субъектов франчайзинга (франчайзера и франчайзи).
30. Субъекты франчайзинга.
31. Преимущества и недостатки франчайзинга розничной торговли
32. Сущность франчайзинга и его роль в коммерческой деятельности
33. Формы и виды франчайзинга.
34. Стадии внедрения системы франчайзинга.
35. Формирование финансовых условий: паушальный взнос, роялти, паи.
36. Правовое регулирование договора коммерческой концессии.

6.3. Шкала оценочных средств

При функционировании модульно-рейтинговой системы обучения знания, умения и навыки, приобретаемые студентами 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 студента 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) - «зачтено»	- полное знание учебного материала из разных разделов дисциплины с раскрытием сущности и области применения, типовых методик показателей развития франчайзинга; - полное умение выявлять основные критерии качества действующих франчайзинговых проектов; правильно ориентироваться в пакете документации франшизы; определять проблемные моменты, касающиеся оперативной деятельности бизнеса франчайзи и франчайзера. - грамотное владение навыками ориентации и выбора франшиз в различных отраслях деятельности, руководствуясь приоритетными критериями выбора.	тестовые задания (30-40 баллов); реферат (7-10 баллов); вопросы зачету (38-50 баллов)

Базовый (50 -74 балла) – «зачтено»	- знание основных разделов дисциплины с раскрытием сущности и области применения, типовых методик показателей развития франчайзинга; - умение выявлять основные критерии качества действующих франчайзинговых проектов; правильно ориентироваться в пакете документации франшизы; определять проблемные моменты, касающиеся оперативной деятельности бизнеса франчайзи и франчайзера. - владение навыками ориентации и выбора франшиз в различных отраслях деятельности, руководствуясь приоритетными критериями выбора.	тестовые задания (20-29 баллов); реферат (5-6 баллов); вопросы к зачету (25 - 39 балла);
Пороговый (35 - 49 баллов) – «зачтено»	- поверхностное знание основных разделов дисциплины с раскрытием сущности и области применения, типовых методик показателей развития франчайзинга; - поверхностное умение выявлять основные критерии качества действующих франчайзинговых проектов; правильно ориентироваться в пакете документации франшизы; определять проблемные моменты, касающиеся оперативной деятельности бизнеса франчайзи и франчайзера. - поверхностное владение навыками ориентации и выбора франшиз в различных отраслях деятельности, руководствуясь приоритетными критериями выбора.	тестовые задания (14-19 баллов); реферат (3-4 балла); вопросы к зачету (18 - 26 балла)
Низкий (допороговый) (компетенция не сформирована) (менее 35 баллов) – «не зачтено»	- незнание терминологии дисциплины; приблизительное представление о предмете и методах дисциплины; отрывочное, без логической последовательности изложение информации, косвенным образом затрагивающей некоторые аспекты программного материала; - неумение выявлять основные критерии качества действующих франчайзинговых проектов; правильно ориентироваться в пакете документации франшизы; определять проблемные моменты, касающиеся оперативной деятельности бизнеса франчайзи и франчайзера. - не владение выбором навыками ориентации и выбора франшиз в различных отраслях деятельности, руководствуясь приоритетными критериями выбора.	тестовые задания (0-13 баллов); реферат (0-4 балла); вопросы к зачету (0 - 17)

Все комплекты оценочных средств (контрольно-измерительных материалов), необходимых для оценки знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности, характеризую-

щие 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. Учебная литература

1. Иванов, Г. Г. Франчайзинг в торговле : учебное пособие / Г. Г. Иванов, Е. С. Холин. - Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. - 104 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0553-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1039169> (дата обращения: 24.08.2021).
2. Давыдова, Е.Л. Франчайзинг / Е.Л. Давыдова. – М.:РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2022.

7.2. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Федеральная служба государственной статистики. Электронный ресурс. Режим доступа: www.gks.ru
2. Министерство экономического развития РФ. Электронный ресурс. Режим доступа: www.economy.gov.ru
3. Российский сайт ВТО. Электронный ресурс. Режим доступа: www.wto.ru

7.3. Методические указания по освоению дисциплины (модуля)

- 1.Евдокимова Е.А. Фонд тестовых заданий по дисциплине (модулю) «Франчайзинг в торговле» для обучающихся направления 38.03.06 Торговое дело. Мичуринск, 2020.
2. Евдокимова Е.А. Методические указания по выполнению самостоятельной работы по дисциплине (модулю) «Франчайзинг в торговле» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело. Мичуринск, 2023.
3. Евдокимова Е.А. Методические указания по выполнению практических работ по дисциплине (модулю) «Франчайзинг в торговле» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело. Мичуринск, 2023.

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 № 04-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 02.02.2024 № 101/НЭБ/4712-п)

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 28.02.2025 № 12413 /13900/ЭС).
2. Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ» (договор на услуги по сопровождению от 28.02.2025 № 194-01/2025).

7.4.3. Современные профессиональные базы данных

1. База данных нормативно-правовых актов информационно-образовательной программы «Росметод» (договор от 05.09.2024 № 512/2024)
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>

7.4.4. 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 и БД (при наличии)
1	Microsoft Windows, Office Professional	Microsoft Corporation	Лицензионное	-
2	Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security для бизнеса	АО «Лаборатория Касперского» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/366574/?sphrase
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
4	Офисный пакет «Р7-Офис» (десктопная версия)	АО «Р7»	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/306668/?sphrase

5	Операционная система «Альт Образование»	ООО "Базальт свободное программное обеспечение"	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/303262/?sphrase
6	Программная система для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах «Антиплагиат ВУЗ» (https://docs.antiplagius.ru)	АО «Антиплагиат» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/303350/?sphrase
7	Acrobat Reader - просмотр документов PDF, DjVU	Adobe Systems	Свободно распространяемое	-
8	Foxit Reader - просмотр документов PDF, DjVU	Foxit Corporation	Свободно распространяемое	-

7.4.5. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

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

7.4.6. Цифровые инструменты, применяемые в образовательном процессе

1. LMS-платформа Moodle
2. Виртуальная доска Миро: miro.com
3. Виртуальная доска SBoard <https://sboard.online>
4. 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>

7.4.7. Цифровые технологии, применяемые при изучении дисциплины

№	Цифровые технологии	Виды учебной работы, выполняемые с применением цифровой технологии	Формируемые компетенции
1.	Облачные технологии	Лекции Практические занятия	ПК – 2 - Способен выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать

			договора и контролировать их выполнение; -
2.	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, текущего контроля и промежуточной аттестации (лаборатория экономики) (ул. Интернациональ-	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.	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 агропродово-

ная д.101 -1/ 405)	№1101043026) 3. Концентратор (инв. №2101061683) Компьютерная техника подключена к сети «Интернет» и обеспечена доступом к ЭИОС университета.	вольственном 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/.
Помещение для самостоятельной работы (компьютерный класс) (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.	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) составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.6 Торговое дело, 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 переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

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 №11 от «14» мая 2024 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ, протокол № 9 от «21» мая 2024 г.

Рабочая программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 9 от «23» мая 2024 г.

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

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол №11 от «8 апреля» 2025 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ, протокол № 8 от «15» апреля 2025 г.
Рабочая программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 8 от «23» апреля 2025 г.

Оригинал документа хранится на кафедре экономики и коммерции