

Документ подписан простой электронной подписью

Информационный владелец:

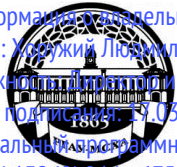
ФИО: Хоружий Людмила Ивановна

Должность: директор института экономики и управления АПК

Дата подписи: 19.03.2025 13:16:06

Уникальный программный ключ:

1e90b133-49b8-4dce-b758-5160b015-4d4d32cb1e6a9



МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ –
МСХА имени К.А. ТИМИРЯЗЕВА»
(ФГБОУ ВО РГАУ - МСХА имени К.А. Тимирязева)

Институт экономики и управления АПК
Кафедра экономики и организации производства

УТВЕРЖДАЮ:

Директор института экономики
и управления АПК

Л.И. Хоружий
«30» января 2024 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ **Б1.В.09 «Организация коммерческой деятельности»**

для подготовки бакалавров

ФГОС ВО

Направление: 38.03.01 Экономика

Направленность: «Организация бизнес-процессов предприятия»

Курс 3

Семестр 6

Форма обучения: очно-заочная

Год начала подготовки: 2024

Москва, 2024

Разработчик: Сергеева Н.В., к.э.н., доцент



«29» августа 2024 г.

Рецензент: Коломеева Е.С., к.э.н., доцент



«29» августа 2024 г.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, профессиональных стандартов: 08.035 Маркетолог, 08.037 Бизнес-аналитик, 08.043 Экономист предприятия, 13.013 Специалист по зоотехнии, 13.017 Агроном и учебного плана направления подготовки 38.03.01 Экономика.

Программа обсуждена на заседании кафедры экономики и организации производства, протокол № 1 от «29» августа 2024 г.

Зав. кафедрой Быков А.А., д.э.н., доцент



«29» августа 2024 г.

Согласовано:

Председатель учебно-методической
комиссии института Экономики и управления АПК
Гупалова Т.Н., к.э.н., доцент
протокол № 1 от «30» августа 2024 г.



«30» августа 2024 г.

Заведующий выпускающей кафедрой
экономики и организации производства
Быков А.А., д.э.н., доцент



«29» августа 2024 г.

Заведующий отделом комплектования ЦНБ



СОДЕРЖАНИЕ

АННОТАЦИЯ.....	4
1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	5
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ.....	5
3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	6
4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	6
4.1 РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ТРУДОЁМКОСТИ ДИСЦИПЛИНЫ ПО ВИДАМ РАБОТ.....	6
ПО СЕМЕСТРАМ.....	6
4.2 СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	10
4.3 ЛЕКЦИИ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ	13
5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ.....	17
6. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	17
6.1. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ИЛИ ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ И НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	17
6.2. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ.....	30
7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	33
7.1 ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА	33
7.2 ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА	33
7.3 НОРМАТИВНЫЕ ПРАВОВЫЕ АКТЫ	34
8. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	34
9. ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ.....	35
10. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	35
11. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ.....	36
Виды и формы отработки пропущенных занятий.....	37
12. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПРЕПОДАВАТЕЛЯМ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	37

АННОТАЦИЯ

рабочей программы учебной дисциплины Б1.В.09 «Организация коммерческой деятельности» для подготовки бакалавра по направлению 38.03.01 Экономика направленность «Организация бизнес-процессов предприятия»

Цель освоения дисциплины: научить студентов принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности; решать стандартные задачи профессиональной деятельности с учетом отраслевой специфики организаций АПК и участвовать в проведении исследований в области профессиональной деятельности, с применением цифровых средств и технологий; проводить оценку эффективности использования ресурсов и организационно-управленческих решений, с точки зрения выбранных критериев и с применением цифровых инструментов и технологий.

Место дисциплины в учебном плане: дисциплина в часть учебного плана, формируемого участниками образовательных отношений по направлению подготовки 38.03.01 Экономика.

Требования к результатам освоения дисциплины: в результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции (индикаторы): УК-10.1; УК-10.2; УК-10.3; ПКос-1.1; ПКос-1.2; ПКос-1.3; ПКос-5.1; ПКос-5.2; ПКос-5.3.

Краткое содержание дисциплины: сущность и содержание коммерческой деятельности, торговля и ее роль в сфере товарного обращения, характеристика основных объектов и субъектов коммерческой деятельности; организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Значение и методы государственного регулирования коммерческой деятельности, защита прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, защита прав потребителей при продаже им товаров и оказании связанных с этим услуг, ответственность за нарушения законодательства в сфере торговли. Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений, типы и виды оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения; классификация товарных складов, виды складских помещений и их планировка. Содержание и принципы организации складских операций. Франчайзинг. Финансовая аренда (лизинг). Факторинг, товарообменные операции (бартер). Характеристика розничной торговой сети. Устройство и основы техно логических планировок магазинов. Организация торгово-техно логического процесса в магазине и обслуживание покупателей. Основы построения процесса товародвижения. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий.

Общая трудоемкость дисциплины: 180/5 (часов/зач. ед.), в том числе 4 часа практическая подготовка.

Промежуточный контроль: экзамен, защита курсового проекта.

1. Цель освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Организация коммерческой деятельности» является научить студентов принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности; решать стандартные задачи профессиональной деятельности с учетом отраслевой специфики организаций АПК и участвовать в проведении исследований в области профессиональной деятельности, с применением цифровых средств и технологий; проводить оценку эффективности использования ресурсов и организационно-управленческих решений, с точки зрения выбранных критериев и с применением цифровых инструментов и технологий.

2. Место дисциплины в учебном процессе

Дисциплина «Организация коммерческой деятельности» относится к части учебного плана, формируемого участниками образовательных отношений Блока 1. Дисциплина «Организация коммерческой деятельности» реализуется в соответствии с требованиями ФГОС ВО, профессиональных стандартов: 08.035 Маркетолог, 08.037 Бизнес-аналитик, 08.043 Экономист предприятия, 13.013 Специалист по зоотехнии, 13.017 Агроном, ОПОП ВО и учебного плана по направлению 38.03.01 Экономика.

Предшествующими курсами, на которых непосредственно базируется дисциплина «Организация коммерческой деятельности» являются «Экономика предприятия (организации)», «Информационные технологии в профессиональной деятельности», «Экономический анализ», «Психология в профессиональной деятельности», «Менеджмент», «Маркетинг», «Методы оптимальных решений», «Финансы», «Налоги и налогообложение», «Нормативно-правовое обеспечение сделок», «Тайм-менеджмент» и др.

Дисциплина «Организация коммерческой деятельности» является основополагающей для изучения следующих дисциплин: «Экономика рисков», «Организация малого и среднего бизнеса», «Бизнес-аналитика в сельском хозяйстве», «Организация предпринимательской деятельности», «Планирование в организациях АПК» и выполнений выпускной квалификационной работы.

Особенностью дисциплины является практическое применение навыков командной работы с применением специальных цифровых системы, прикладных программ и корпоративных приложений, а также использовать процессный подход к разработке и оценке обоснованных организационно-управленческих решений, используя цифровую платформу ELMA BPM.

Рабочая программа дисциплины «Организация коммерческой деятельности» для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья разрабатывается индивидуально с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Образовательные результаты освоения дисциплины обучающимся, представлены в таблице 1.

4. Структура и содержание дисциплины

4.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ по семестрам

Общая трудоёмкость дисциплины «Организация коммерческой деятельности» составляет 5 зач.ед. (180 часов), в том числе 4 часа практическая подготовка, их распределение по видам работ семестрам представлено в таблице 2.

Таблица 1

Требования к результатам освоения учебной дисциплины

Б1.В.09 «Организация коммерческой деятельности»

№ п/п	Код компетенции	Содержание компетенции (или её части)	Индикаторы компетенций	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны:		
				знать	уметь	владеть
1.	УК-10	Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-10.1 Знает основные законы и закономерности функционирования экономики; основы экономической теории, необходимые для решения профессиональных и социальных задач в условиях цифровой трансформации	Основные законы и закономерности функционирования рыночной экономики; основы экономической теории, необходимые для решения профессиональных и социальных задач в условиях цифровой трансформации		
			УК-10.2 Умеет применять экономические знания при выполнении практических задач; принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности в условиях цифровой трансформации		Применять экономические знания при выполнении практических задач; принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности в условиях цифровой трансформации	
			УК-10.3 Владеет способностью использовать основные положения и методы экономических наук при решении социальных и профессиональных задач в условиях цифровой трансформации			Способностью использовать основные положения и методы экономических наук при решении социальных и профессиональных задач в условиях цифровой трансформации

2.	ПКос-1	Способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности с учетом отраслевой специфики организаций АПК и участвовать в проведении исследований в области профессиональной деятельности, с применением цифровых средств и технологий	ПКос-1.1 Знает стандартные задачи профессиональной деятельности с учетом отраслевой специфики организаций АПК; цифровые средства и технологии для проведения исследований в области профессиональной деятельности	Стандартные задачи профессиональной деятельности с учетом отраслевой специфики организаций АПК; цифровые средства и технологии для проведения исследований в области профессиональной деятельности		
			ПКос-1.2 Умеет решать стандартные задачи профессиональной деятельности с учетом отраслевой специфики организаций АПК; использовать цифровые средства и технологии для проведения исследований в области профессиональной деятельности		Решать стандартные задачи профессиональной деятельности с учетом отраслевой специфики организаций АПК; использовать цифровые средства и технологии для проведения исследований в области профессиональной деятельности	
			ПКос-1.3 Владеет методикой решения стандартных задач профессиональной деятельности с учетом отраслевой специфики организаций АПК и с использованием цифровых средств и технологий			Методикой решения стандартных задач профессиональной деятельности с учетом отраслевой специфики организаций АПК и с использованием цифровых средств и технологий
3.	ПКос-5	Способен проводить оценку использования ресурсов и организационно-управленческих решений для организации эффективной предпринимательской деятельности, в том числе с использова-	ПКос-5.1 Знает способы оценки использования ресурсов и организационно-управленческих решений для организации эффективной предпринимательской деятельности, в том числе с использованием	Способы оценки использования ресурсов и организационно-управленческих решений для организации эффективной предпринимательской деятельности, в том числе с использованием цифровых инстру-		

		нием цифровых инструментов	цифровых инструментов	ментов и технологий: Excel, Google Jamboard, Miro, Project Expert		
			ПКос-5.2 Умеет проводить оценку использования ресурсов и организационно-управленческих решений для организации эффективной предпринимательской деятельности, в том числе с использованием цифровых инструментов		Проводить оценку использования ресурсов и организационно-управленческих решений для организации эффективной предпринимательской деятельности, в том числе с использованием цифровых инструментов: Excel, Google Jamboard, Miro, Project Expert, ELMA BMP	
			ПКос-5.3 Владеет методами проведения оценки использования ресурсов и организационно-управленческих решений для организации эффективной предпринимательской деятельности, в том числе с использованием цифровых инструментов			Методиками проведения оценки использования ресурсов и организационно-управленческих решений для организации эффективной предпринимательской деятельности, в том числе с использованием цифровых инструментов: Excel, Google Jamboard, Miro, Project Expert, ELMA BMP

Таблица 2

Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ по семестрам

Вид учебной работы	Трудоёмкость	
	час. всего/*	в т.ч. по се- местрам
		№ 6
Общая трудоёмкость дисциплины по учебному плану	180/4	180/4
1. Контактная работа:	53,4/4	53,4/4
Аудиторная работа	53,4/4	53,4/4
<i>в том числе:</i>		
<i>лекции (Л)</i>	20	20
<i>практические занятия (ПЗ)</i>	28/4	28/4
<i>курсовая работа (КР) (консультация, защита)</i>	3	3
<i>консультации перед экзаменом</i>	2	2
<i>контактная работа на промежуточном контроле (КРА)</i>	0,4	0,4
2. Самостоятельная работа (СРС)	126,6	126,6
<i>курсовая работа (КР) (подготовка)</i>	62	62
<i>самостоятельное изучение разделов, самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к лабораторным и практическим занятиям, коллоквиумам и т.д.)</i>	40	40
<i>Подготовка к экзамену (контроль)</i>	24,6	24,6
Вид промежуточного контроля:	Экзамен, защита курсового проекта	

* в том числе практическая подготовка

4.2 Содержание дисциплины

Таблица 3

Тематический план учебной дисциплины

Наименование разделов и тем дисциплин (укрупнённо)	Всего/ *	Аудиторная работа				Внеаудиторная работа СР
		Л	ПЗ всего/*	ЛР	ПКР	
РАЗДЕЛ 1. Основы коммерческой деятельности	28	4	6			18
РАЗДЕЛ 2. Оптовая и розничная торговля	40/2	8	10/2			22
РАЗДЕЛ 3. Технология товародвижения. Товароснабжение	44,6/2	8	12/2			24,6
<i>Курсовой проект (КП) (консультация, защита)</i>	65				3	62
<i>консультации перед экзаменом</i>	2				2	
<i>Контактная работа на промежуточном контроле (КРА)</i>	0,4				0,4	
Всего за 6 семестр	180/4	20	28/4		5,4	126,6
Итого по дисциплине	180/4	20	28/4		5,4	126,6

* в том числе практическая подготовка

РАЗДЕЛ 1. Основы коммерческой деятельности

Тема 1.1 Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле

Понятие коммерческой деятельности, ее содержание. Коммерческая система предпринимательской организации. Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Организация коммерческой работы. Службы и подразделения коммерческой работы. Коммерческая информация: формы, классификации, защищенность. Собственность участников коммерческой деятельности.

Тема 1.2 Государственное регулирование коммерческой деятельности

Значение и методы государственного регулирования коммерческой деятельности. Основные методы государственного регулирования коммерческой деятельности являются: развитие и совершенствование нормативно-правового обеспечения торговли; лицензирование отдельных видов торговой деятельности; сертификация товаров; поддержка отечественных товаропроизводителей в сфере торговой деятельности; поддержка социально значимых видов торговой деятельности; государственный контроль над соблюдением торговыми организациями требований нормативных правовых актов.

Федеральный закон от 30 марта 1999 г. № 52-ФЗ "О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения"

Федеральный закон от 2 января 2000 г. № 29-ФЗ "О качестве и безопасности пищевых продуктов"

Федеральным законом от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ "О техническом регулировании"

Федеральным законом от 22 мая 2003 г. № 54-ФЗ "О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт"

Федеральный закон от 18 июля 1995 г. № 108-ФЗ "О рекламе"

Закон РФ от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 "О защите прав потребителей"

Федеральным законом от 8 августа 2001 г. № 134-ФЗ "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)"

РАЗДЕЛ 2. Оптовая и розничная торговля

Тема 2.1 Оптовые торговые предприятия, их функции, типы и виды

Роль и функции оптовой торговли. Типы и виды оптовых предприятий. Виды торговых посредников. Дилер. Дистрибьютор. Джоббер. Маклер. Оптовые предприятия. Торговые дома. Брокеры. Закупочные конторы. Торговые агенты. Комиссионер. Консигнагнатор. Их детальная характеристика и особенности.

Тема 2.2 Материально-техническая база оптовой торговли

Управление развитием материально-технической базы оптовой торговой организации. Управление развитием складской сети оптовой торговой организации. Складское хозяйство оптовой торговли. Роль и функции складов, их классификация. Виды складских зданий и требования к устройству складов.

Виды складских помещений, их планировка. Взаимодействие с оптовыми посредниками на рынке продовольствия и средств производства.

Тема 2.3 Формы сотрудничества в коммерческой деятельности

Франчайзинг: формы взаимодействия, виды франчайзинга, особенности. Финансовая аренда (лизинг). Факторинг. Товарообменные операции (бартер). Электронная торговля, маркетплейсы.

Тема 2.4 Характеристика розничной торговой сети

Классификация и функции розничных торговых предприятий. Специализация и типизация розничных торговых предприятий. Основные принципы размещения розничных торговых предприятий. Установление соответствий вида и типа розничной торговой организации по идентифицирующим признакам.

Тема 2.5 Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживание покупателей

Содержание торгово-технологического процесса в магазине. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров в магазине. Организация и технология хранения и подготовки товаров к продаже. Размещение и выкладка товаров в торговом зале. Организация и технология розничной продажи товаров.

РАЗДЕЛ 3. Технология товародвижения. Товароснабжение

Тема 3.1 Основы построения процесса товародвижения

Процесс доведения товаров от предприятий-изготовителей через предприятия оптовой и розничной торговли до потребителей. Факторы, влияющие на организацию процесса товародвижения: производственные; транспортные; социальные; торговые. Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения. Факторы научно-технического прогресса, влияющие на развитие торговли.

Тема 3.2 Организация перевозки товаров

Организация перевозок товаров автомобильным транспортом. Факторы, влияющие на выбор транспортного средства. Факторы, определяющие интенсивное использование автомобильного транспорта:

- улучшение использования грузоподъемности транспортных средств;
- повышение коэффициента сменности работы транспорта;
- сокращение простоев;
- ускорение погрузочно-разгрузочных работ.

Тема 3.3 Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий

Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения. Принципы товароснабжения розничных торговых предприятий: планомерность; ритмичность; оперативность; экономичность; централизация; технологичность.

Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную торговую сеть. Организация и технология завоза товаров на розничные торговые предприятия.

Тема 3.4 Тарные операции в торговле, тара

Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе. Функции тарной упаковки: предохранение товара от вредного воздействия внешней среды, а внешней среды от вредного воздействия товара; защита товара от влияния других товаров; обеспечение условий для сохранности количества и качества товаров на всем пути их движения из сферы производства в сферу потребления; придание товарам и другим грузам необходимой мобильности и создание условий для механизации трудоемких операций и более эффективного использования складских и торговых площадей; создание более благоприятных условий для приемки товаров по количеству и качеству и удобств для количественного их учета; выполнение роли носителя коммерческой информации и торговой рекламы; использование тары не только как средства для размещения товара, его транспортирования и хранения, но и как средства для выкладки и продажи товаров в торговом зале магазина (тара-оборудование).

4.3 Лекции и практические занятия

Таблица 4

Содержание лекций, практических занятий и контрольные мероприятия

№ п/п	Название раздела, темы	№ и название лекций и практических занятий	Формируемые компетенции (индикаторы)	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов/*
1.	РАЗДЕЛ 1. Основы коммерческой деятельности				10
	Тема 1.1 Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле	Лекция № 1. «Сущность и содержание коммерческой деятельности»	УК-10.1; УК-10.2; УК-10.3; ПКос-1.1; ПКос-1.2; ПКос-1.3; ПКос-5.1; ПКос-5.2; ПКос-5.3	Устный опрос	2
		Практическая работа № 1 «Подразделения коммерческих служб»			2
	Тема 1.2 Государственное регулирование коммерческой деятельности	Лекция № 2. «Методы государственного регулирования коммерческой деятельности»		Устный опрос	2
		Практическая работа № 2, 3 «Защита прав потребителей. Ответственность продавца»			4
РАЗДЕЛ 2. Оптовая и розничная торговля				18/2	
2	Тема 2.1 Оптовые торговые предприятия.	Лекция № 3. «Оптовые торговые предприятия, их функции, типы и виды»	ПКос-1.1; ПКос-1.2; ПКос-1.3;		2

№ п/п	Название раздела, темы	№ и название лекций и практических занятий	Формируемые компетенции (индикаторы)	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов/*
	их функции, типы и виды	Практическая работа № 4 «Торгово-посреднические сделки и договорные отношения»	ПКос-5.1; ПКос-5.2; ПКос-5.3	Устный опрос	2
	Тема 2.2 Материально-техническая база оптовой торговли	Лекция № 4. «Материально-техническая база оптовой торговли»	ПКос-1.1; ПКос-1.2; ПКос-1.3; ПКос-5.1; ПКос-5.2; ПКос-5.3	Устный опрос	2
		Практическая работа № 5 «Торговые фонды и МБ»			2
	Тема 2.3 Формы сотрудничества в коммерческой деятельности	Лекция № 5. «Формы сотрудничества в коммерческой деятельности»	ПКос-1.1; ПКос-1.2; ПКос-1.3; ПКос-5.1; ПКос-5.2; ПКос-5.3	Устный опрос	2
		Практическая работа № 6 «Виды сделок. Организация и проведение сделок»			2
	Тема 2.4 Характеристика розничной торговой сети	Лекция № 6. «Характеристика розничной торговой сети»	ПКос-1.1; ПКос-1.2; ПКос-1.3; ПКос-5.1; ПКос-5.2; ПКос-5.3	Устный опрос	1
		Практическая работа № 7 «План реализации товара»			2
	Тема 2.5 Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживание покупателей	Лекция № 6. «Торгово-технологический процесс в магазине розничных продаж»	УК-10.1; УК-10.2; УК-10.3; ПКос-1.1; ПКос-1.2; ПКос-1.3; ПКос-5.1; ПКос-5.2; ПКос-5.3	Устный опрос, ситуационные задачи, кейсы	1
		Практическая работа № 8 «Формы и способы обслуживания покупателей»			2/2
	3.	РАЗДЕЛ 3. Технология товародвижения. Товароснабжение			
Тема 3.1 Основы построения процесса товародвижения		Лекция № 7. «Основы построения процесса товародвижения»	УК-10.1; УК-10.2; УК-10.3; ПКос-1.1; ПКос-1.2; ПКос-1.3; ПКос-5.1; ПКос-5.2; ПКос-5.3	Ситуационные задачи, кейсы	2
		Практическая работа № 9 «Электронная торговля. Маркетплейсы»			2
Тема 3.2 Организация перевозки товаров		Лекция № 8. «Основы транспортной логистики»		Ситуационные задачи, кейсы	2
		Практическая работа № 10, 11 «Маршрутизация»			4/2
Тема 3.3 Организация и технология товароснабжения розничных тор-		Лекция № 9. «Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий»	ПКос-5.1; ПКос-5.2; ПКос-5.3	Устный опрос	2
		Практическая работа № 12			2

№ п/п	Название раздела, темы	№ и название лекций и практических занятий	Формируемые компетенции (индикаторы)	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов/*
	говых предприятий	«Косвенные каналы товаропродвижения»			
	Тема 3.4 Тарные операции в торговле, тара	Лекция № 10. «Тарные операции в торговле, упаковка и тара»	ПКос-1.1; ПКос-1.2; ПКос-1.3; ПКос-5.1; ПКос-5.2; ПКос-5.3		2
		Практическая работа № 13 «Классификация и характеристика основных видов тары»		Ситуационные задачи, кейсы	2
		Практическая работа № 14 «Унификация, стандартизация и качество тары»		Устный опрос	2

* в том числе практическая подготовка

Таблица 5

Перечень вопросов для самостоятельного изучения дисциплины

№ п/п	Название раздела, темы	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения
РАЗДЕЛ 1. Основы коммерческой деятельности		
1.	Тема 1.1 Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле	История развития торгового дела в России. Фирменные магазины. Электронная торговля. Повторение лекционного материала, оформление практических заданий, подготовка к их защите (УК-10.1; УК-10.2; УК-10.3; ПКос-1.1; ПКос-1.2; ПКос-1.3; ПКос-5.1; ПКос-5.2; ПКос-5.3)
2.	Тема 1.2 Государственное регулирование коммерческой деятельности	Деятельность предприятий торговли по Гражданскому кодексу РФ и ФЗ от 30 марта 1999 г. № 52-ФЗ "О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения". Основными принципами защиты прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора). Повторение лекционного материала, оформление конспекта (УК-10.1; УК-10.2; УК-10.3; ПКос-1.1; ПКос-1.2; ПКос-1.3; ПКос-5.1; ПКос-5.2; ПКос-5.3)
РАЗДЕЛ 2. Оптовая и розничная торговля		
3	Тема 2.1 Оптовые торговые предприятия, их функции, типы и виды	Тендерные торги и конкурсы. Оценка конкурентоспособности. Особенности функционирования транснациональных компаний в условиях ограничений. Влияние политических факторов на развитие предпринимательства в аграрном секторе. Повторение лекционного материала, оформление практических заданий, подготовка к их защите (ПКос-1.1; ПКос-1.2; ПКос-1.3; ПКос-5.1; ПКос-5.2; ПКос-5.3)
4	Тема 2.2 Материально-техническая база оптовой торговли	Понятие об ассортименте и торговой номенклатуре товаров. Исследование товарных рынков. Повторение лекционного материала, оформление практических заданий, подготовка к их защите (ПКос-1.1; ПКос-1.2; ПКос-1.3; ПКос-5.1; ПКос-5.2; ПКос-5.3)
5	Тема 2.3 Формы со-	Технологии проведения деловых переговоров. Инфраструк-

№ п/п	Название раздела, темы	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения
	трудничества в коммерческой деятельности	тура предпринимательской деятельности. Коммерческие банки и взаимодействие организации с ними. Аналитические информационные службы (ПКос-1.1; ПКос-1.2; ПКос-1.3; ПКос-5.1; ПКос-5.2; ПКос-5.3)
6	Тема 2.4 Характеристика розничной торговой сети	Система гражданско-правовых договоров с участием сельскохозяйственных предпринимателей, их разновидности в зависимости от особенностей заключения и исполнения. Зарубежный опыт развития розничной торговли в аграрном секторе (ПКос-5.1; ПКос-5.2; ПКос-5.3)
7	Тема 2.5 Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживание покупателей	Анализ и сравнительная оценка эффективности проектов организации торговых процессов, связанных с сбытом сельскохозяйственной продукции. Зарубежный опыт бизнес-планирования с применением цифровых систем и прикладных программ. Среднесрочное прогнозирование основных экономических показателей работы предприятия с помощью приложения ELMA KPI (ПКос-5.1; ПКос-5.2; ПКос-5.3)
РАЗДЕЛ 3. Технология товародвижения. Товароснабжение		
8	Тема 3.1 Основы построения процесса товародвижения	Направления научно-технического прогресса в торговле: <ul style="list-style-type: none"> • совершенствование действующей торговой сети и строительство современных предприятий торговли; • индустриализация строительства предприятий торговли; • механизация и автоматизация трудоемких работ; • широкое применение пакетных и контейнерных систем грузовой переработки товарных потоков; • электронизация торговых операций; • внедрение прогрессивных технологий торгового обслуживания; • автоматизация контрольно-кассовых операций и внедрение магазинных пластиковых карт при расчетных операциях; • автоматизация процессов продажи товаров; • автоматизация процессов холодильной обработки продуктов. (ПКос-1.1; ПКос-1.2; ПКос-1.3; ПКос-5.1; ПКос-5.2; ПКос-5.3))
9	Тема 3.2 Организация перевозки товаров	Расчет оптимальных грузопотоков для различных видов грузов. Особенности перевозки товаров водным и воздушным транспортом (ПКос-1.1; ПКос-1.2; ПКос-1.3; ПКос-5.1; ПКос-5.2; ПКос-5.3)
10	Тема 3.3 Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий	Подготовительные мероприятия оптовых предприятий и других поставщиков, осуществляющих централизованный завоз товаров. Виды цепей продовольственных поставок, их особенности. Контроль поставок. Критерии продовольственной безопасности (ПКос-1.1; ПКос-1.2; ПКос-1.3; ПКос-5.1; ПКос-5.2; ПКос-5.3)
11	Тема 3.4 Тарные операции в торговле, тара	Особенности тарной упаковки для сельскохозяйственных грузов и готовых продуктов питания. Специализированные машины и технологии сохранения качественных параметров продуктов. (ПКос-1.1; ПКос-1.2; ПКос-1.3; ПКос-5.1; ПКос-5.2; ПКос-5.3)

5. Образовательные технологии

Таблица 6

Применение активных и интерактивных образовательных технологий

№ п/п	Тема и форма занятия	Наименование используемых активных и интерактивных образовательных технологий (форм обучения)	
1.	Тема 2.1 Оптовые торговые предприятия, их функции, типы и виды	Л	Проблемная лекция
		ПЗ	Работа в малых группах
2.	Тема 2.5 Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживание покупателей	ПЗ	Разбор конкретной ситуации
3.	Тема 3.1 Основы построения процесса товародвижения	Л	Проблемная лекция
4.	Тема 3.3 Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий	ПЗ	Разбор конкретной ситуации
		ПЗ	Компьютерные симуляции

6. Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины

6.1. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности

Примерная тематика курсовых проектов

1. Коммерческая информация и её защита в организациях АПК, торговли.
2. Организация работы коммерческой службы (отдела, специалиста) предприятия торговли (фирменной торговли) по изучению покупательского спроса и пути её совершенствования.
3. Организация изучения спроса оптовых покупателей и пути её совершенствования.
4. Коммерческая деятельность по формированию спроса на товары и услуги предприятия АПК.
5. Изучение конъюнктуры рынка и использование его результатов в коммерческой деятельности (на примере предприятия АПК).
6. Коммерческая работа по формированию ассортимента товаров в розничной торговой сети.
7. Формирование ассортимента товаров в фирменном магазине и пути его совершенствования.
8. Формирование ассортимента товаров в оптовой торговой организации и пути повышения его эффективности.
9. Коммерческая деятельность по управлению ассортиментом товаров и её эффективность в торговых предприятиях АПК.

- 10.Повышение экономической эффективности производства и сбыта продукции животноводства (растениеводства) (на примере предприятия АПК).
- 11.Организация коммерческой деятельности подсобных производств на с.-х. предприятиях.
- 12.Совершенствование коммерческо-сбытовой деятельности производственно-торговых предприятий АПК (коопзаготпром, комбинат кооперативной промышленности и др.) на региональных рынках пищевых продуктов.
- 13.Организация коммерческой деятельности по обеспечению сырьем и сбыту продукции на предприятии АПК.
- 14.Совершенствование торгово-коммерческой деятельности (на примере райпо, др. предприятий торговли).
- 15.Коммерческая деятельность по оптовым закупкам товаров, ее совершенствование и эффективность (на примере торговой организации).
- 16.Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров и пути повышения ее эффективности (на примере оптовой базы).
- 17.Коммерческая деятельность по товародвижению и ее эффективность (на примере торговой организации, предприятия АПК).
- 18.Коммерческая деятельность по организации хозяйственных связей с поставщиками (на примере торговых организаций, предприятий АПК).
- 19.Коммерческая работа с поставщиками товаров.
- 20.Коммерческий расчет торгового предприятия (предприятия АПК).
- 21.Коммерческая работа по оптовым закупкам на товарно-сырьевых биржах и ее эффективность.
- 22.Коммерческая деятельность по управлению товарными ресурсами на торговом предприятии АПК.
- 23.Анализ конечных финансово-экономических показателей и оценка конкурентоспособности торговых организаций и предприятий АПК.
- 24.Анализ стратегического положения предприятия на рынке и пути поддержания его конкурентоспособности.
- 25.Договорная работа организаций с поставщиками товаров и её эффективность (на примере оптовой базы, предприятия АПК).
- 26.Разработка экономически выгодных коммерческих решений по выбору источников снабжения и схем завоза товаров в розничную торговую сеть предприятия АПК.
- 27.Коммерческая деятельность по эффективной организации розничной торговли на селе и пути ее совершенствования.
- 28.Коммерческая деятельность в условиях конкурентной борьбы на рынке продовольственных товаров (на примере предприятия АПК).
- 29.Коммерческая деятельность и направление её совершенствования в предприятиях агросервиса.
- 30.Экономическое обоснование выбора наиболее эффективных форм и методов сбыта продукции предприятия АПК.
- 31.Коммерческие функции посредников при продвижении товара на рынок АПК.

32. Коммерческая деятельность по материально-техническому снабжению и обеспечению сырьем перерабатывающего предприятия АПК.
33. Коммерческая деятельность по управлению качеством продукции предприятия АПК.
34. Совершенствование коммерческой деятельности предприятия АПК по сбыту продукции.
35. Совершенствование сбыта продукции на предприятиях АПК на основе оптимизации ассортимента и внедрения новых видов продукции.
36. Организация рекламной деятельности на предприятиях АПК.
37. Организация рекламы и рекламных акций торговых предприятий АПК.
38. Организация фирменной торговли и повышение её эффективности на предприятиях АПК.
39. Совершенствование коммерческой деятельности предприятия АПК на основе внедрения эффективной системы маркетинга.
40. Экономическое обоснование мероприятий по коммерциализации новых проектов (продуктов) на предприятиях АПК.

Вопросы для подготовки к устному опросу и дискуссии

РАЗДЕЛ 1. Основы коммерческой деятельности

Тема 1.1 Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле

1. Понятие коммерческой деятельности, ее содержание.
2. Коммерческая система предпринимательской организации.
3. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.
4. Организация коммерческой работы.
5. Службы и подразделения коммерческой работы.
6. Коммерческая информация: формы, классификации, защищенность.
7. Собственность участников коммерческой деятельности.

Тема 1.2 Государственное регулирование коммерческой деятельности

1. Значение и методы государственного регулирования коммерческой деятельности.
2. Основные методы государственного регулирования коммерческой деятельности.
3. Лицензирование отдельных видов торговой деятельности.
4. Сертификация товаров.
5. Поддержка отечественных товаропроизводителей в сфере торговой деятельности.
6. Поддержка социально значимых видов торговой деятельности.
7. Государственный контроль над соблюдением торговыми организациями требований нормативных правовых актов.
8. Федеральные законы в сфере регулирования коммерческой деятельности.

РАЗДЕЛ 2. Оптовая и розничная торговля

Тема 2.1 Оптовые торговые предприятия, их функции, типы и виды

1. Роль и функции оптовой торговли.
2. Типы и виды оптовых предприятий.
3. Виды торговых посредников.
4. Основные особенности дилеров.
5. Дистрибьюторы, их особенности и функции.
6. Джобберы и их роль международной торговле.
7. Торговые маклеры.
8. Оптовые предприятия.
9. Торговые дома.
10. Торговые брокеры.
11. Закупочные конторы.
12. Торговые агенты.
13. Комиссионер.
14. Консигнагнатор.

Тема 2.2 Материально-техническая база оптовой торговли

1. Управление развитием материально-технической базы оптовой торговой организации.
2. Управление развитием складской сети оптовой торговой организации.
3. Складское хозяйство оптовой торговли.
4. Роль и функции складов, их классификация.
5. Виды складских зданий и требования к устройству складов.
6. Виды складских помещений, их планировка.
7. Взаимодействие с оптовыми посредниками на рынке продовольствия и средств производства.

Тема 2.3 Формы сотрудничества в коммерческой деятельности

1. Франчайзинг: формы взаимодействия, виды франчайзинга, особенности.
2. Финансовая аренда (лизинг).
3. Факторинг.
4. Товарообменные операции (бартер).
5. Содержание договора на бартер.
6. Электронная торговля, маркетплейсы.

Тема 2.4 Характеристика розничной торговой сети

1. Классификация и функции розничных торговых предприятий.
2. Специализация и типизация розничных торговых предприятий.
3. Основные принципы размещения розничных торговых предприятий.
4. Установление соответствий вида и типа розничной торговой организации по идентифицирующим признакам.
5. Розничное ценообразование.

Тема 2.5 Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживание покупателей

1. Содержание торгово-технологического процесса в магазине.
2. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров в магазине.
3. Организация и технология хранения и подготовки товаров к продаже.
4. Размещение и выкладка товаров в торговом зале.
5. Организация и технология розничной продажи товаров.

РАЗДЕЛ 3. Технология товародвижения. Товароснабжение

Тема 3.1 Основы построения процесса товародвижения

1. Процесс доведения товаров от предприятий-изготовителей через предприятия оптовой и розничной торговли до потребителей.
2. Факторы, влияющие на организацию процесса товародвижения.
3. Производственные факторы товаропродвижения, тормозящие сделки.
4. Транспортные риски и их прогнозирование.
5. Социальные аспекты товародвижения.
6. Торговые регуляторы сбыта.
7. Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения.
8. Факторы научно-технического прогресса, влияющие на развитие торговли.

Тема 3.2 Организация перевозки товаров

1. Организация перевозок товаров автомобильным транспортом.
2. Факторы, влияющие на выбор транспортного средства.
3. Факторы, определяющие интенсивное использование автомобильного транспорта.
4. Улучшение использования грузоподъемности транспортных средств.
5. Повышение коэффициента сменности работы транспорта, сокращение простоев.
6. Ускорение погрузочно-разгрузочных работ
7. Объясните значение лицензирования перевозок грузов различными видами транспорта.
8. Изложите основные правила перевозки грузов автомобильным транспортом.
9. Предложите организационно-технические мероприятия по повышению эффективности использования автомобильного транспорта.

Тема 3.3 Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий

1. Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения.
2. Назовите принципы товароснабжения розничных торговых предприятий.

3. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную торговую сеть.
4. Организация и технология завоза товаров на розничные торговые предприятия.
5. Что такое товароснабжение розничной торговой сети?
6. Какие факторы влияют на организацию товароснабжения розничной торговой сети?
7. Какие принципы должны соблюдаться при организации товароснабжения розничных торговых предприятий?

Тема 3.4 Тарные операции в торговле, тара

1. Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе.
2. Функции тарной упаковки: предохранение товара от вредного воздействия внешней среды, а внешней среды от вредного воздействия товара.
3. Защита товара от влияния других товаров.
4. Обеспечение условий для сохранности количества и качества товаров на всем пути их движения из сферы производства в сферу потребления.
5. Придание товарам и другим грузам необходимой мобильности и создание условий для механизации трудоемких операций и более эффективного использования складских и торговых площадей; создание более благоприятных условий для приемки товаров по количеству и качеству и удобств для количественного их учета.
6. Выполнение роли носителя коммерческой информации и торговой рекламы.
7. Использование тары не только как средства для размещения товара, его транспортирования и хранения, но и как средства для выкладки и продажи товаров в торговом зале магазина (тара-оборудование).

Примерные задания, кейсы

Тема 2.5 Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживание покупателей

Кейс 1. Разработка проекта предпринимательской организации на заданный срок по принятому направлению деятельности с помощью приложения ELMA Проекты.

Студенты распределены в малые группы взаимодействия и выбирают один из предпринимательских объектов:

мини-ферма;
цех переработки продукции;
растениеводческая бригада;
заготовка кормов и др.

Для этого необходимо:

- ✓ Установить сроки выполнения проекта;
- ✓ Построить организационную структуру (функциональные службы, производственные подразделения, специалисты);
- ✓ Установить коммуникации между участниками проекта;

- ✓ Установить бюджет проекта;
- ✓ Информирование участников проекта о ходе его выполнения;
- ✓ Управление рисками проекта.

Кейс 2: Построить план продаж готовой продукции с применением информационных систем ELMA CRM+

Сформировать сводный отчет по объемам взаимодействия с деловыми партнерами по принятому направлению деятельности, годовые объемы, продаж, отпускные цены, коммерческие затраты, валовая прибыль, уровень рентабельности по каждому каналу товаропродвижения.

Тема 3.1 Основы построения процесса товародвижения

Кейс 1. Требуется провести оценку предпринимательских решений.

Имеются следующие исходные данные:

Показатель	Вид товара		
	А	В	С
Совокупный объем продаж, тонн	800		
Имеющаяся структура продаж, %	20	50	30
Цена изделия, тыс. руб./тонна	80	108	220
Переменные расходы, тыс. руб./тонна	42	90	124
Постоянные расходы, тыс. руб.	900		

Руководитель предприятия предлагает следующие мероприятия:

1. Ориентируясь на проведенные маркетинговые исследования, принято решение в следующем году изменить структуру производства следующим образом:

А – 35%, В – 30%, С – 35%

2. В целях увеличения объема продаж товара С предложено снизить цену продажи на 10% и увеличить расходы на рекламу этого товара на 85 тыс. руб. В результате этого руководство предполагает увеличить объем продаж продукта С на 22%.

Провести обоснование этих решений руководителя, определив экономические результаты при фактическом распределении ассортимента, при изменившейся структуре, а также после рекламной кампании и занесите результаты в таблицу:

Показатель	При фактическом распределении объема	При изменившейся структуре продаж	После рекламы продукта С
Объем продаж (Q), тонн, всего			
в т.ч. товар А			
товар В			
товар С			

Выручка от продажи (В), тыс. руб., всего			
в т.ч. товар А			
товар В			
товар С			
Переменные затраты на производство, тыс. руб., всего			
в т.ч. товар А			
товар В			
товар С			
Постоянные затраты на производство, тыс. руб., всего			
в т.ч. товар А			
товар В			
товар С			
Совокупные затраты на производство, тыс. руб., всего			
в т.ч. товар А			
товар В			
товар С			
Маржинальная прибыль, тыс. руб.			
в т.ч. товар А			
товар В			
товар С			
Прибыль от продажи, тыс. руб.			
в т.ч. товар А			
товар В			
товар С			
Уровень рентабельности, %			
в т.ч. товар А			
товар В			
товар С			
Дополнительная прибыль от продажи, тыс. руб.	Х		
в т.ч. товар А			
товар В			
товар С			
Прирост рентабельности, п.п.	Х		
в т.ч. товар А			
товар В			
товар С			

Примерные тесты для текущего и промежуточного контроля знаний обучающихся:

Тест 1

Вопрос 1. Под «коммерцией» понимают:

- а. деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли;**
- б. деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров;
- в. деятельность, направленную на выполнение посреднических операций купли-продажи товаров;
- г. деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров.

Вопрос 2. Целью коммерческой стратегии является:

- а. определение целей и задач коммерческой деятельности, определение возможностей предприятия к изменению коммерческой деятельности, оценка мобилизационных возможностей коммерческой деятельности предприятия;**
- б. определение инвестиционных возможностей предприятия, оценка эффективности коммерческой деятельности, обобщение информации о рыночных процессах, накопление информации о внешней среде, оценка материально-технической базы предприятия;**
- в. разработка бизнес-планов развития предприятий, образование коммерческой службы, расширение целевых рынков, создание баз данных для информационного обеспечения коммерческой деятельности;
- г. определение организационной структуры предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия, определение экономической эффективности коммерческой деятельности предприятия, оценка соответствия предлагаемого ассортимента товаров и реальных денежных доходов населения

Вопрос 3. С какими основными моментами связана организация коммерческих процессов?

- а. с куплей товаров (услуг);
- б. с продажей товаров (услуг);
- в. с обеспечением нормативного осуществления купли товаров (услуг);
- г. с обеспечением нормативного осуществления продажи товаров (услуг);
- д. с куплей и продажей товаров (услуг), с обеспечением нормативного осуществления этих операций.

Вопрос 4. Что является объектом коммерческой деятельности?

- а. товары (кроме недвижимости); ценные бумаги и валюта;
- б. услуги транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, образования, культуры, здравоохранения и науки;
- в. реклама; представительские услуги;
- г. аудит; консалтинг;
- д. товары (кроме недвижимости); ценные бумаги и валюта; услуги транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслужи-**

вания, образования, культуры, здравоохранения и науки; реклама; представительские услуги; аудит; консалтинг

Вопрос 5. Как называется основное потребительское предназначение товара, то, что удовлетворяет потребность?

- a. реальное воплощение товара;
- b. функциональный замысел товара;**
- c. дополнение к товару;
- d. доставка товара;
- e. использование товара.

Вопрос 6. К коммерческим организациям не относятся:

- a. хозяйственные товарищества и общества;
- b. производственные кооперативы;
- c. потребительские кооперативы;**
- d. государственные унитарные предприятия

Вопрос 7. Коммерческая информация выполняет следующие функции:

- a. установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, обоснование технологических функций предприятий, разработка бизнес-планов развития предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия;
- b. установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, оценка конъюнктуры рынка, определение динамики рыночных процессов, координация инвестиционной деятельности;**
- c. установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, принятие обоснованных и своевременных управленческих решений, развитие материально-технической базы предприятия;
- d. установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, принятие обоснованных и своевременных управленческих решений, координация деятельности отдельных структур на предприятии

Вопрос 8. В коммерческую службу производственного предприятия входят:

- a. отдел координации закупок и продаж;
- b. отдел транспорта и таможенных операций;
- c. отдел маркетинга и цен;**
- d. отдел рекламы;
- e. отдел работы с посредниками;
- f. все вышеперечисленные варианты верны

Вопрос 9. В обязанности коммерческих работников сбытовых служб промышленных предприятий не входит:

- a. изучение рынков;
- b. изучение рынков поставщиков и потребителей;**
- c. разработка контрактов с определением цен

Вопрос 10. В чем заключается основная цель коммерческой работы розничных торговых предприятий?

- a. в организации торгового обслуживания покупателей;
- b. в организации товаров;**

- с. в обеспечении доведения товаров до покупателей и торговом обслуживании с учетом требований рынка;**
- d. в формировании ассортимента товаров.

Вопрос 11. Что подразумевает утверждение «Все участники коммерческой деятельности преследуют свои собственные интересы»?

- a. то, что все участники коммерческой сделки добиваются удовлетворения своих коммерческих интересов;**
- b. то, что все участники коммерческой сделки получают максимальную выгоду;
- c. то, что участники коммерческой деятельности должны прийти к согласию между собой;
- d. то, что все участники коммерческой деятельности свободны в выборе своих решений;
- e. то, что все участники коммерческой деятельности принимают решения автономно, независимо друг от друга.

Вопрос 12. Система побудительных мер и приемов, носящих, как правило, кратковременный характер и направленных на поощрение покупки или продажи товара, называется:

- a. розничная продажа;
- b. оптовая продажа;
- c. стимулирование сбыта;**
- d. сезонные скидки

Вопрос 13. Государственное или муниципальное торговое предприятие относится к:

- a. коммерческим организациям;**
- b. некоммерческим организациям;

Вопрос 14. К мероприятиям по стимулированию сбыта, направленным на потребителя, не относят:

- a. скидки с цены;
- b. премии;**
- c. распространение купонов;
- d. бесплатные образцы товаров
- e. нет правильного ответа

Вопрос 15. Укажите, какой отдел не относят к коммерческой службе

- a. маркетинга;
- b. сбыта;
- c. услуг;
- d. кадров**

Вопрос 16. Какие критерии являются определяющими при выборе поставщика?

- a. цена и качество;**
- b. скидки и доступность информации;
- c. принадлежность к одной отрасли

Вопрос 17. Что из перечисленного относят к прямым методам изучения рынка?

- a. контакты с поставщиками;**

- b. технические справочники;
- c. опрос экспертов

Вопрос 18. Выберите косвенный двухуровневый канал сбыта:

- a. производитель – потребитель;
- b. производитель – посредник – потребитель;
- c. производитель – оптовый торговец – розница – потребитель**

Вопрос 19. Что из нижеперечисленного не относится к предпродажному обслуживанию?

- a. разработка каталогов и прейскурантов;
- b. доставка товара к месту продажи;**
- c. распаковка и расконсервация;
- d. подготовка товара к продаже;

Вопрос 20. Что включает в себя коммерческая работа по выявлению или изучению источников товарных ресурсов?

- a. поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих продукцию по низким ценам;
- b. поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих конкурентоспособную продукцию высокого качества, разнообразного ассортимента по приемлемым ценам;**
- c. поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих продукцию высокого качества по высоким ценам;
- d. поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих новую продукцию.

Вопрос 21. Торговый ассортимент представляет собой:

- a. совокупность товаров, выпущенных предприятием-изготовителем за определенный период времени;
- b. совокупность товаров, представленных на рынок предприятием-изготовителем;**
- c. совокупность товаров, находящихся на рынке;
- d. совокупность товаров, предназначенных для реализации в торговых предприятиях.

Вопрос 22. Назовите основные критерии классификации предприятий розничной торговли

- a. ассортимент товаров; величина предприятия;
- b. способ продаж; объем услуг;
- c. расположение; организационно правовая форма;
- d. ассортимент товаров; величина предприятия; способ продаж; объем услуг; расположение; организационно правовая форма;**
- e. величина предприятия; способ продаж; объем услуг; расположение.

Вопрос 23. Что такое «широта» ассортимента?

- a. количество товарных единиц в товарной группе;
- b. бесперебойное наличие в продаже товаров, предусмотренных ассортиментным перечнем в течение определенного времени;
- c. соответствие фактического наличия товара на торговом предприятии разработанному ассортиментному перечню;

d. количество товарных групп и подгрупп, входящих в ассортиментный перечень.

Вопрос 24. Как называются хозяйственные связи, при которых экономические и правовые взаимоотношения по поставкам продукции производственно-технического назначения устанавливаются непосредственно между изготовителями и потребителями продукции?

- a. внутриотраслевые;
- b. межотраслевые;
- c. прямые;**
- d. опосредованные;
- e. длительные

Вопрос 25. Какие элементы коммерческой деятельности выполняются на этапе оформления хозяйственных связей?

- a. поставка товаров, проведение претензионной работы, определение путей сбыта товаров, изучение рынка товаров;
- b. юридическое обоснование договорных обязательств, определение возможных источников закупки, проведение учета и контроля выполнения договорных обязательств;
- c. юридическое обоснование договорных обязательств, определение возможных источников закупки, изучение рынка товаров;**
- d. согласование условий по функционированию хозяйственных связей, устранение разногласий по договорам, оформление текста договора поставки.

Вопрос 26. К мероприятиям по стимулированию сбыта, направленным на собственный торговый персонал, не относят:

- a. игры;**
- b. премии лучшим торговым работникам;
- c. проведение конференций продавцов;
- d. моральные поощрения

Вопрос 27. Какой вид сервиса не существует?

- a. предпродажный;
- b. послепродажный;
- c. внутрипродажный;**
- d. все вышеперечисленные варианты верны

Вопрос 28. Какие основные функции выполняют оптовые торговые организации в условиях рынка?

- a. материально-техническое обеспечение;
- b. производственные;
- c. финансовые;
- d. информационные;
- e. материально-техническое обеспечение; производственные; финансовые; информационные.**

Вопрос 29. Перечислите наиболее распространенные виды оптовой торговли со склада.

- a. личный отбор товара на складе;

- b. по письменной заявке (например, высылка факса) или устной заявке по телефону со стороны магазина;
- c. через выездных торговых представителей (агентов, менеджеров по сбыту);
- d. с помощью активных звонков из диспетчерской; торговля на оптовых выставках и ярмарках;
- e. **личный отбор товара на складе; по письменной заявке (например, высылка факса) или устной заявке по телефону со стороны магазина; через выездных торговых представителей (агентов, менеджеров по сбыту); с помощью активных звонков из диспетчерской; торговля на оптовых выставках и ярмарках.**

Вопрос 30. Какие методы коммуникации наиболее часто применяются в оптовой торговле?

- a. **деловая реклама, личные продажи, наружная реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью (паблик рилейшнз);**
- b. деловая реклама, личные продажи, наружная реклама,
- c. личные продажи, наружная реклама, стимулирование сбыта,
- d. наружная реклама, стимулирование сбыта, паблик рилейшнз,
- e. деловая реклама, личные продажи, стимулирование сбыта.

6.2. Описание показателей и критериев контроля успеваемости, описание шкал оценивания

Оценивание результатов выполнения и защиты курсового проекта.

Выполненная в соответствии с выбранной темой курсового проекта в печатном виде представляется на кафедру, подлежит публичной защите. С учетом изложенного в ней материала, обзора литературы, выполненных выводов, а также с учетом выступления при защите выставляется оценка: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» (критерии в таблице 7)

Таблица 7

Критерии оценивания курсового проекта

Оценка	Критерии оценки
«отлично»	работа выполнена самостоятельно, возможно содержание элементов научной новизны; собран, обобщен и проанализирован достаточный объем информации; при написании и защите работы студентом продемонстрирован высокий уровень развития профессиональных компетенций, теоретические знания и наличие практических навыков; работа хорошо оформлена и своевременно представлена на кафедру, полностью соответствует требованиям, предъявляемым к содержанию и оформлению курсовых работ; на защите освещены все вопросы исследования, ответы студента на вопросы профессионально грамотны, исчерпывающие, результаты исследования подкреплены статистическими критериями
«хорошо»	тема работы раскрыта, однако выводы и рекомендации не всегда оригинальны и / или не имеют практической значимости, есть неточности при освещении отдельных вопросов темы; собран, обобщен и проана-

	<p>лизирован необходимый объем информации, но не по всем аспектам исследуемой темы сделаны выводы и обоснованы практические рекомендации; при написании и защите работы студентом продемонстрирован средний уровень развития профессиональных компетенций, наличие теоретических знаний и достаточных практических навыков; работа своевременно представлена на кафедру, есть отдельные недостатки в ее оформлении; в процессе защиты работы были неполные ответы на вопросы</p>
«удовлетворительно»	<p>тема работы раскрыта частично, но в основном правильно, допущено поверхностное изложение отдельных вопросов темы;</p> <p>в работе недостаточно полно была использована литература, выводы и практические рекомендации не отражали в достаточной степени содержание работы; при написании и защите работы студентом продемонстрирован удовлетворительный уровень развития профессиональных компетенций, поверхностный уровень теоретических знаний и практических навыков; работа своевременно представлена на кафедру, однако не в полном объеме по содержанию и (или) оформлению соответствует предъявляемым требованиям;</p> <p>в процессе защиты выпускник недостаточно полно изложил основные положения работы, испытывал затруднения при ответах на вопросы</p>
«неудовлетворительно»	<p>содержание работы не раскрывает тему, вопросы изложены бессистемно и поверхностно, нет анализа практического материала, основные положения и рекомендации не имеют обоснования; работа не оригинальна, основана на компиляции публикаций по теме; при написании и защите работы студентом продемонстрирован неудовлетворительный уровень развития профессиональных компетенций; работа несвоевременно представлена на кафедру, не в полном объеме по содержанию и оформлению соответствует предъявляемым требованиям;</p> <p>на защите студент показал поверхностные знания по исследуемой теме, отсутствие представлений об актуальных проблемах по теме работы, плохо отвечал на вопросы</p>

Оценивание результатов проведения дискуссии и устного опроса происходит в виде обсуждения заданной темы. Требуется проявить логику изложения материала, представить аргументацию, ответить на вопросы участников дискуссии. Критерии оценивания дискуссии и устного опроса в таблице 8.

Таблица 8

Критерии оценивания дискуссии и устного опроса

Оценка	Характеристика ответа
«отлично»	<p>студент ясно изложил суть обсуждаемой темы, в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность изложения материала, отражающая сущность раскрываемых понятий, теории, явлений; представил аргументацию, показал совокупность осознанных знаний по дисциплине. Знания по предмету демонстрируются на фоне понимания его в системе данной науки и междисциплинарных связей. Ответ изложен научно с использованием современной терминологии, ответил на вопросы участников дискуссии. Недочеты в определении понятий исправлены студентом самостоятельно в процессе ответа.</p>
«хорошо»	<p>студент ясно изложил суть обсуждаемой темы, дал полный, разверну-</p>

	тый ответ на поставленный вопрос, показал умение выделять существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи, проявил логику изложения материала литературным языком, но не представил аргументацию, неверно ответил на вопросы участников дискуссии. Могут быть допущены 2-3 неточности или незначительные ошибки, исправленные студентом с помощью преподавателя.
«удовлетворительно»	студент ясно изложил суть обсуждаемой темы, но не проявил достаточную логику изложения материала, не представил аргументацию, дал недостаточно полный и недостаточно развернутый ответ. Допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. В ответе отсутствуют выводы. Умение раскрыть значение обобщенных знаний не показано. Речевое оформление требует поправок, коррекции. Неверно ответил на вопросы участников дискуссии.
«неудовлетворительно»	студент плохо понимает суть обсуждаемой темы, не смог логично и аргументировано участвовать в обсуждении. Ответ представляет собой разрозненные знания с существенными ошибками по вопросу. Студент не осознает связь обсуждаемого вопроса с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Дополнительные вопросы не приводят к коррекции ответа студента. Ответ на вопрос преподавателя полностью отсутствует. Неверно ответил на вопросы участников дискуссии.

Оценивание результатов решения кейсов и выполнения заданий происходит в виде предоставления преподавателю последовательного решения задач и практических заданий. Критерии оценивания отражены в таблице 9.

Таблица 9

Критерии оценивания кейса

Оценка	Характеристика ответа
«зачтено»	студент правильно выполнил все задания кейса с изложением методики, наблюдается логическая последовательность изложения материала, отражает сущность требуемых расчетов, показал совокупность осознанных знаний по дисциплине.
«не зачтено»	студент не выполнил все задания, все решенные задачи содержат грубые ошибки, неверно и логически не правильно трактуется методика решения, решения не отражают сущность требуемых расчетов, студент не демонстрирует знания и умения по дисциплине

Итоговый контроль знаний осуществляется в виде экзамена, проводимого в форме тестирования.

Критерии оценивания результатов ответов на тест в таблице 10.

Таблица 10

Критерии оценивания результатов обучения

Оценка	Критерии оценивания
Высокий уровень «5» (отлично)	оценку «отлично» заслуживает студент, правильно ответивший на 18 вопросов теста (91-100%). Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на высоком уровне.
Средний уровень «4» (хорошо)	оценку «хорошо» заслуживает студент, правильно ответивший на 15 вопросов теста (75-90%). Компетенции, закреплённые за дис-

	циплиной, сформированы на уровне – хороший (средний).
Пороговый уровень «3» (удовлетворительно)	оценку «удовлетворительно» заслуживает студент, правильно ответивший на 12 вопросов теста (60-74%). Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на высоком достаточном уровне.
Минимальный уровень «2» (неудовлетворительно)	оценку «неудовлетворительно» заслуживает студент, не давший 12 правильных ответов (менее 60 %). Компетенции, закреплённые за дисциплиной, не сформированы.

При проведении тестирования, студенту запрещается пользоваться дополнительной литературой.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

7.1 Основная литература

1. Карпузова, В.И. Информационные системы маркетинга : учебное пособие / В. И. Карпузова, Н. В. Соколова, К. В. Чернышева ; Российский государственный аграрный университет - МСХА имени К. А. Тимирязева (Москва). - Москва : Росинформагротех, 2018. - 124 с. : рис., табл. - URL: <http://elib.timacad.ru/dl/local/t0274.pdf>

2. Маркетинг в агропромышленном комплексе : учебник и практикум для академического бакалавриата / Российский государственный аграрный университет - МСХА имени К. А. Тимирязева (Москва) ; ред. Н. В. Аканина. - Москва : Юрайт, 2019. - 314 с. - (Бакалавр. Академический курс). - ISBN 978-5-534-03123-2

7.2 Дополнительная литература

1. Байматова Е.В., Шадрин В.Г., Шемчук М.А. Электронная коммерция: учеб. Пособие. – Кемерово: КемГУ, 2019. -98 с.

2. Организация производства и предпринимательство в АПК [Текст] : учебник / В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов, Ю. И. Бершицкий ; ред. П. Ф. Парамонов. - 2-е изд., испр. и доп. - С-Пб.; М.; Лань, 2016. - 472 с.

3. Синяева, И.М. Паблик рилейшнз в коммерческой деятельности : учебник для студентов вузов, обуч. по экономическим специальностям / Синяева И. М. - 2-е изд., переработ. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. - 414 с. : ил. - Библиогр.: с. 396. - 20000 экз. - ISBN 5-238-00550-4

4. Товароведение и экспертиза продовольственных товаров животного происхождения : мясо и мясные товары. Рыба и рыбные товары: [для студентов специальностей "Коммерческая деятельность", "Товароведение и экспертиза товаров" учреждений, обеспечивающих получение высшего образования / Д.П. Лисовская, Л.А. Галун, Б.Е. Надин и др.] ; под общ. ред. Д.П. Лисовской. - Минск : Вышэйшая школа, 2006. – 463 (Вузовская серия : студентам высших учебных заведений). - Библиогр.: с. 438. - 3100 экз. - ISBN 985-06-1168-5

5. Методы оптимальных решений [Электронный ресурс] : учебное пособие / Г.Н. Светлова, Л. В. Уразбахтина. - Электрон. текстовые дан. – М.: РГАУ-МСХА им. К. А. Тимирязева, 2020. <http://elib.timacad.ru/dl/local/s20201701-2.pdf>

7.3 Нормативные правовые акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (с изм. и доп.)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (с изм. и доп.)
3. Трудовой кодекс Российской Федерации (с изм. и доп.)
4. Федеральный закон от 26.12.95 №208-ФЗ «Об акционерных обществах» (с изм. и доп.)
5. Федеральный закон от 26.10.02. №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (с изм. и доп.)
6. Федеральный закон от 08.02.98. №14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»
7. Федеральный закон от 08.08.2001. №129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»
8. Федеральный закон от 24.07.07. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»
9. Федеральный закон от 08.06.96. №41-ФЗ «О производственных кооперативах» (с изм. и доп.)

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. Консультант плюс [электронный ресурс] – <http://www.consultant.ru/online/> Режим доступа: [открытый доступ].
2. Федеральный образовательный портал. - Режим доступа свободный: <http://ecsocman.hse.ru/> Режим доступа: [открытый доступ].
3. Ежедневное аграрное обозрение: <http://agroobzor.ru/article/a-371.html>. Режим доступа: [открытый доступ].
3. База данных Евростат: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/> Режим доступа: [открытый доступ].
4. Экономика предприятия. Ю.И. Ребрин, Основы экономики и управления производством, Конспект лекций, Таганрог: Изд-во ТРТУ. - [Электронный ресурс] : Интернет-учебник. Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m47/> Режим доступа: [открытый доступ].
5. Библиографическая база данных «Agricola»<http://agricola.nal.usda.gov/>. Режим доступа: [открытый доступ].
6. Самолов И. Цифровая трансформация бизнеса: онлайн курс. - [Режим доступа]: <https://samolov.ru/events/digital?yclid=2229337785629696576>. Режим доступа: [открытый доступ].
7. Цифровые инструменты в образовательной деятельности. Образовательный онлайн проект. - [Режим доступа]: <https://www.stdlife.ru/ped/publication/public00033> [открытый доступ].

8. Техническая поддержка информационного ресурса ELMA. - [Режим доступа]: <https://btlab.ru/node/930> [открытый доступ].

9. Журнал «Новое сельское хозяйство» Режим доступа: <https://www.nsh.ru/>

10. Журнал «Экономика сельского хозяйства. Режим доступа: <http://www.esxr.ru/>

11. Журнал «Экономика и предпринимательство» Режим доступа: <http://www.intereconom.com/>

12. Журнал «Экономика и управление» Режим доступа: <https://emjume.elpub.ru/>

9. Перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Таблица 10

Перечень программного обеспечения

№ п/п	Наименование раздела учебной дисциплины	Наименование программы	Тип программы	Автор	Год разработки
1	РАЗДЕЛ 1. Основы коммерческой деятельности РАЗДЕЛ 2. Оптовая и розничная торговля РАЗДЕЛ 3. Технология товародвижения. Товароснабжение	Справочная правовая система «КонсультантПлюс»	Обучающая	-	Контракт №АПИ-2020/-197 от 01 февраля 2020 года
2		Демонстрационная платформы ELMA (ссылка: https://www.elma-bpm.ru/product/)	Обучающая	-	Головной офис 426033 Россия, г. Ижевск, ул. 30 лет Победы, д. 2 elma@elma-bpm.ru
3		Система 1: «1С-Битрикс24» Лицензия Корпоративный портал Система 2: «1С-Битрикс: Внутренний портал учебного заведения»	Контролирующая	-	Сублицензионный контракт №170818/Б/Л от 17 августа 2018 года

10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Таблица 11

Сведения об обеспеченности специализированными аудиториями, кабинетами, лабораториями

Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы (№ учебного корпуса, № аудитории)	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
1	2
Мультимедийная аудитория 311, учеб-	Учебная аудитория для проведения занятий лек-

ный корпус 2	<p>ционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, круглых столов и пр.</p> <p>1. Системный блок NT computer 1 шт. (Инв. 556563).</p> <p>2. Монитор ViewSonik VA 1916w 1 шт. (Инв. 34799/4).</p> <p>3. Парты 13 шт.</p> <p>4. Скамья 13 шт.</p> <p>5. Доска 3-х элементная меловая 1 шт. (Инв. 556033/2)</p> <p>6. Мультимедийным проектор CP – S 318 Hitachi 1 шт. (Инв. 35642/3)</p> <p>7. Экран для проектора настенно-потолочный.</p>
Аудитория для проведения планируемой учебной, учебно-исследовательской, научно-исследовательской работы студентов, выполняемой во внеаудиторное время по заданию преподавателя. Аудитория № 313, учебный корпус 2	<p>1. Парты 12 шт.</p> <p>2. Стулья 24 шт.</p> <p>3. Доска магнитно-маркерная 1 шт. (Инв. 560957/1)</p> <p>4. Экран для проектора настенно-потолочный 1 шт.</p>
Центральная научная библиотека имени Н.И. Железнова. Читальные залы библиотеки	9 читальный залов, оснащенных Wi-Fi, с открытым доступом к Интернету, 5 компьютеризированных читальных залов.
Общежитие № 7, 9.	Комната для самоподготовки

11. Методические рекомендации обучающимся по освоению дисциплины

Образовательный процесс по дисциплине организован в форме учебных занятий (контактная работа (аудиторной и внеаудиторной) обучающихся с преподавателем и самостоятельная работа обучающихся). Учебные занятия (в том числе по реализации практической подготовки) представлены следующими видами, включая учебные занятия, направленные на практическую подготовку обучающихся и проведение текущего контроля успеваемости:

- лекции (занятия лекционного типа);
- практические занятия (занятия семинарского типа);
- групповые консультации;
- выполнение курсового проекта
- индивидуальные консультации;
- самостоятельная работа обучающихся;
- занятия иных видов.

Во время *лекции* студент должен вести краткий конспект. Работа с конспектом лекций предполагает просмотр конспекта в тот же день после занятий.

При конспектировании лекции следует обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов,

научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

В ходе подготовки к семинарским (практическим) занятиям надо изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой.

Своевременное и качественное выполнение самостоятельной работы студента базируется на соблюдении настоящих рекомендаций и изучении рекомендованной литературы. Студент может дополнить список использованной литературы современными источниками, не представленными в списке рекомендованной литературы, и в дальнейшем использовать собственные подготовленные учебные материалы при написании курсовых и дипломных работ.

Для дополнения конспекта можно ознакомиться с теоретическим материалом лекций по соответствующей теме, а также изучить необходимые главы основных литературных источников.

Практические занятия проводятся в аудитории для практических занятий. Закрепление теоретического материала через проведение устного опроса, дискуссий по теме занятия с учетом самостоятельного изучения вопросов и работа в малых группах по выполнению кейса (заданий) в демонстрационной версии специальной прикладной программы ELMA.

При подготовке к практическим занятиям необходимо просмотреть конспекты лекций, рекомендованную литературу по данной теме; подготовиться к ответу на контрольные вопросы.

Виды и формы отработки пропущенных занятий

Студент, пропустивший занятия обязан, в срок, установленный преподавателем, отработать его, выполнив соответствующее индивидуальное задание (по согласованию с преподавателем). Лекционные и практические занятия отрабатываются по результатам устного ответа на контрольные вопросы, соответствующих пропущенным темам.

12. Методические рекомендации преподавателям по организации обучения по дисциплине

Особенностью дисциплины является практическое применение навыков командной работы с применением специальных цифровых системы, прикладных программ и корпоративных приложений, а также использовать процессный подход к разработке и оценке обоснованных организационно-управленческих

решений, используя цифровую платформу ELMA BMR, которая интегрировала в себе несколько готовых к использованию решений.

На учебных занятиях обучающиеся выполняют запланированные настоящей программой отдельные виды учебных работ, в том числе отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Согласно учебному плану и графику учебного процесса для организации процесса освоения студентами дисциплины используется традиционная (объяснительно-иллюстративная) технология обучения с применением активных и интерактивных образовательных технологий, прикладных программ и локальных приложений.

На практических занятиях выявляется связь теории с актуальными проблемами изучаемой дисциплины и получение практических навыков работы с применением цифровых инструментов. Постановка острых проблем стимулирует дискуссии в студенческих группах.

Выполнение практических занятий на платформе ELMA, предполагают установленное программное обеспечение в компьютерном классе. Для выполнения индивидуальных заданий студенты объединяются в малые группы.

В программе дисциплины предусмотрена работа, выполняемая студентами под непосредственным руководством преподавателя в аудитории или аудиторная самостоятельная работа и внеаудиторная самостоятельная работа при выполнении домашних заданий, рефератов, научно- проработки учебного материала с использованием учебника, учебных пособий, дополнительной методической и научной литературы.

Программу разработал:

Сергеева Н.В., к.э.н., доцент

РЕЦЕНЗИЯ
на рабочую программу дисциплины
Б1.В.09 «Организация коммерческой деятельности»
ОПОП ВО по направлению 38.03.01 Экономика, направленность
«Организация бизнес-процессов предприятия»
(квалификация выпускника – бакалавр)

Колосовой Еленой Сергеевной, доцентом кафедры бухгалтерского учета, финансов и налогообложения ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет-МСХА имени К. А. Тимирязева», кандидатом экономических наук (далее по тексту рецензент), проведено рецензирование рабочей программы дисциплины «Организация коммерческой деятельности» ОПОП ВО по направлению 38.03.01 Экономика, направленность «Организация бизнес-процессов предприятия» разработанной в ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева», на кафедре организации производства (разработчик – Сергеева Н.В., доцент кафедры экономики и организации производства, кандидат экономических наук).

Рассмотрев представленные на рецензирование материалы, рецензент пришел к следующим выводам:

1. Предъявленная рабочая программа дисциплины «Организация коммерческой деятельности» (далее по тексту Программа) соответствует требованиям ФГОС ВО по направлению 38.03.01 Экономика. Программа содержит все основные разделы, соответствует требованиям к нормативно-методическим документам.

2. Представленная в Программе **актуальность** учебной дисциплины в рамках реализации ОПОП ВО не подлежит сомнению – дисциплина относится к части учебного плана, формируемого участниками образовательных отношений учебного цикла – Б1.В.

3. Представленные в Программе **цели** дисциплины соответствуют требованиям ФГОС ВО направления 38.03.01 Экономика.

4. В соответствии с Программой за дисциплиной «Организация коммерческой деятельности» закреплены три **компетенции**. Дисциплина «Организация коммерческой деятельности» и представленная Программа способна реализовать их в объявленных требованиях. Результаты обучения, представленные в Программе в категориях знать, уметь, владеть соответствуют специфике и содержанию дисциплины и демонстрируют возможность получения заявленных результатов.

5. Общая трудоёмкость дисциплины «Организация коммерческой деятельности» составляет 5 зачётных единицы (180 часов), в том числе 4 часа практическая подготовка.

6. Информация о взаимосвязи изучаемых дисциплин и вопросам исключения дублирования в содержании дисциплин соответствует действительности. Дисциплина «Организация коммерческой деятельности» взаимосвязана с другими дисциплинами ОПОП ВО и Учебного плана по направлению 38.03.01 Экономика и возможность дублирования в содержании отсутствует.

7. Представленная Программа предполагает использование современных образовательных технологий, используемые при реализации различных видов учебной работы. Формы образовательных технологий соответствуют специфике дисциплины.

8. Программа дисциплины «Организация коммерческой деятельности» предполагает проведение занятий в интерактивной форме.

9. Виды, содержание и трудоёмкость самостоятельной работы студентов, представленные в Программе, соответствуют требованиям к подготовке выпускников, содержащимся во ФГОС ВО направления 38.03.01 Экономика.

10. Представленные и описанные в Программе формы *текущей* оценки знаний (опрос, как в форме обсуждения отдельных вопросов, так и выступления, участие в дискуссиях, участие в тестировании и аудиторных заданиях), соответствуют специфике дисциплины и требованиям к выпускникам.

Форма промежуточного контроля знаний студентов, предусмотренная Программой, осуществляется в форме экзамена, что соответствует статусу дисциплины, как дисциплины части учебного плана, формируемого участниками образовательных отношений учебного цикла – Б1 ФГОС ВО направления 38.03.01 Экономика.

11. Формы оценки знаний, представленные в Программе, соответствуют сп дисциплины и требованиям к выпускникам.

12. Учебно-методическое обеспечение дисциплины представлено: основной литературой – два источника (базовые), дополнительной литературой – 5 наименований, Интернет-ресурсы – 12 источников и соответствует требованиям ФГОС ВО направления 38.03.01 Экономика.

13. Материально-техническое обеспечение дисциплины соответствует специфике дисциплины «Организация коммерческой деятельности» и обеспечивает использование современных образовательных, в том числе интерактивных методов обучения.

14. Методические рекомендации студентам и методические рекомендации преподавателям по организации обучения по дисциплине дают представление о специфике обучения по дисциплине «Организация коммерческой деятельности».

ОБЩИЕ ВЫВОДЫ

На основании проведенного рецензирования можно сделать заключение, что характер, структура и содержание рабочей программы дисциплины «Организация коммерческой деятельности» ОПОП ВО по направлению 38.03.01 Экономика, направленность «Организация бизнес-процессов предприятия» (квалификация выпускника – бакалавр), разработанная Сергеевой Н.В., доцентом кафедры экономики и организация производства, кандидатом экономических наук соответствует требованиям ФГОС ВО, современным требованиям экономики, рынка труда и позволит при её реализации успешно обеспечить формирование заявленных компетенций.

Рецензент: Коломеева Е.С., доцент кафедры бухгалтерского учета, финансов и налогообложения ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет - МСХА имени К.А. Тимирязева», кандидат экономических наук

«29» августа 2024 г.