

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Клочков Юрий Сергеевич  
Должность: и.о. ректора  
Дата подписания: 19.07.2024 12:00:57  
Уникальный программный ключ:  
4e7c4ea90328ec8e65c5d8058549a2956b7400a1

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

Институт сервиса и отраслевого управления  
Кафедра Менеджмента в отраслях ТЭК

УТВЕРЖДАЮ:  
Председатель СПИ  
В.В. Пленкина

  
(подпись)

« 8 » \_\_\_\_\_ 2017 г.

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплина: «Основы коммерческой деятельности»  
направление: 38.03.06 «Торговое дело»  
профиль: «Коммерция и логистика в ТЭК»  
квалификация: бакалавр  
форма обучения: очная(4 года)/заочная (5 лет)  
курс 1/1  
семестр 1/1

Аудиторные занятия 102/22 часов, в т.ч.:

- Лекции – 51/10 часов
- Практические занятия – 51/12 часов
- Лабораторные занятия – нет часов
- Занятия в интерактивной форме – 20 часов

Самостоятельная работа – 114/194 часов, в т.ч.:

- Курсовая работа (проект) - *не предусмотрена*
- Расчётно-графические работы – *не предусмотрена*
- Контрольная работа – -/1 сем
- др. виды самостоятельной работы – *не предусмотрена*

Вид промежуточной аттестации:

- Экзамен – 1 семестр/ 1 семестр
- Общая трудоемкость – 216,0 часов, 6,0 зач.ед.

Рабочая программа разработана в соответствии требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» профиль «Коммерция и логистика в ТЭК»

При разработке программы в основу положен Федеральный государственный образовательный стандарт по направлению 38.03.06 «Торговое дело» (квалификация (степень) «бакалавр»), утвержденный приказом Министерства образования и науки РФ 12 ноября 2015 г. N 1334

Рабочая программа рассмотрена  
на заседании кафедры МТЭК

Протокол № \_1 от «28 » \_\_08\_ 2017 г.

Заведующий кафедрой МТЭК  В.В. Пленкина

Рабочую программу разработали:

 М.Г. Глухова, к.э.н., доцент кафедры МТЭК

## 1. Цели и задачи дисциплины

**Целью изучения дисциплины** является формирование у обучающихся базовых знаний, умений и навыков, связанных с осуществлением функциональной деятельности в сфере товарного обращения, ориентированной на поддержание конкурентного потенциала и обеспечение устойчивого развития предприятия.

**Задачи дисциплины включают:**

- овладение основными понятиями, характеризующими коммерческую деятельность;
- изучение основных организационно-правовых форм предприятий;
- изучение закономерностей развития рынка и поведения его участников – субъектов коммерческой деятельности;
- приобретение знаний по установлению хозяйственных связей и договорных отношений в коммерции;
- ознакомление с коммерческими обязательствами по купле-продаже товаров;
- изучение основных форм и методов коммерческих расчетов;
- ознакомление с информационным обеспечением коммерческой деятельности;
- приобретение знаний об основных признаках и видах торговых предприятий;
- ознакомление с содержанием оптовой и розничной продажи товаров.

## 2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Основы коммерческой деятельности» относится к базовой части дисциплин.

Знания, полученные по дисциплине «Основы коммерческой деятельности», необходимы для усвоения следующих дисциплин: «Основы логистики», «Управление материальными активами коммерческого предприятия».

## 3. Требования к результатам освоения дисциплины

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

Таблица 1

Перечень компетенций, формируемых дисциплиной

Номер/ индекс компе-	Содержание компетенции или ее части	В результате изучения дисциплины обучающиеся должны		
		знать	уметь	владеть

тенций				
ОК-1	Способностью использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности	содержание современных философских дискуссий по проблемам общественного развития	объяснить причинно-следственные связи исторических событий и процессов	навыками критического восприятия и оценки источников информации
ПК-2	Способностью осуществлять управление торговыми технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	особенности торговых технологических процессов; подходы к организации и методы управления торговыми технологическими процессами на предприятиях торговли; условия хранения товаров; виды, принципы, методы инвентаризации товаров; способы сокращения затрат ресурсов предприятия	обосновывать управленческие решения в области повышения эффективности торговой деятельности предприятия торговли; учитывать товарные потери и отражать их в документации торгового предприятия	навыками организации и управления торговыми технологическими процессами предприятия; проведения инвентаризации; методами оценки затрат и эффективности использования материальных и трудовых ресурсов торгового предприятия; приемами и методами учета и списания потерь
ПК-6	Способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	права и обязанности субъектов, осуществляющих профессиональную деятельность; порядок и особенности установления хозяйственных связей в процессе осуществления коммерческой деятельности, содержание и формирование условий коммерческих договоров	выбирать поставщиков и торговых посредников; разрабатывать и анализировать условия договоров, применяемых в процессе осуществления коммерческой деятельности; оформлять документы в соответствии с государственными стандартами; составлять деловые и ком-	приемами ведения деловых переговоров в процессе установления хозяйственных связей и исполнения условий договоров, навыками заключить договоры и контролировать их выполнение

			мерческие письма	
--	--	--	---------------------	--

#### 4. Содержание дисциплины

##### 4.1.Содержание разделов учебной дисциплины

Содержание основных разделов и тем дисциплины представлено в табл. 2.

Таблица 2

##### Содержание разделов учебной дисциплины

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела дисциплины в дидактических единицах
1	Сущность коммерческой деятельности	Понятие коммерческой деятельности. Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Основные этапы коммерческой деятельности. Принципы коммерческой деятельности
2	Исследование товарного рынка	Цели и содержание исследования рынка. Понятие и основные факторы спроса и предложения. Основные параметры товарного рынка. Методы прогнозирования потребительского спроса
3	Хозяйственные связи и договорные отношения	Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей. Понятие, содержание и форма договора. Классификация коммерческих договоров. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров.
4	Коммерческие обязательства по купле-продаже товаров	Основные формы договора купли-продажи. Права и обязанности продавцов и покупателей по договору купли-продажи. Особенности договоров розничной купли-продажи, поставки, контрактации, коммерческой мены
5	Формы и методы коммерческих расчетов	Сущность и формы расчетов. Наличная форма коммерческих расчетов. Формы и методы безналичных коммерческих расчетов
6	Коммерческая деятельность по оптовым закупкам товаров	Содержание и организация закупочной работы. Договоры, применяемые при оптовых закупках.. Этапы выбора поставщика. Приемка товаров
7	Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров	Сущность оптовой торговли. Задачи оптовых предприятий. Классификация оптовых предприятий. Формы и методы оптовой продажи
8	Коммерческая деятельность по розничной продаже товаров	Сущность розничной торговли. Функции розничной торговли. Классификация розничных торговых предприятий. Понятие розничной торговой сети. Формы и методы розничной продажи товаров
9	Информационное обеспечение коммерческой деятельности	Сущность и функции информационного обеспечения коммерческой деятельности. Роль и источники информации. Товарные знаки и знаки обслуживания в коммерческой деятельности. Коммерче-

		ская тайна и ее защита
10	Коммерческий риск и методы его уменьшения	Сущность и источники коммерческого риска. Факторы, влияющие на коммерческий риск. Классификация коммерческих рисков. Методы снижения коммерческих рисков

#### 4.2. Междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами

Знания, полученные в ходе изучения дисциплины «Основы коммерческой деятельности» необходимы обучающимся для усвоения знаний по следующим дисциплинам (табл. 3).

Таблица 3

Взаимосвязь дисциплины «Основы коммерческой деятельности» с последующими дисциплинами

№ п/п	Наименование последующих дисциплин	№ разделов и тем данной дисциплины, необходимых для изучения обеспечиваемых (последующих) дисциплин										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	Основы логистики	+		+							+	
3	Управление материальными активами коммерческого предприятия	+	+	+					+		+	+

#### 4.3. Разделы (модули) и темы дисциплин и виды занятий

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

Таблица 4

Распределение объема часов по темам учебной дисциплины

№ п/п	Наименование разделов дисциплины	Лекц., час.	Практ. зан., час.	СР, час.	Всего, час.	В том числе в интерактивной форме
1	2	3	4	5	6	7
1	Сущность коммерческой деятельности	3/1	3/1	12/20	18/22	2
2	Исследование товарного рынка	6/1	5/1	11/20	22/22	2
3	Хозяйственные связи и договорные отношения	6/1	3/1	11/20	20/22	2

4	Коммерческие обязательства по купле-продаже товаров	6/1	4/1	11/20	21/22	2
5	Формы и методы коммерческих расчетов	4/1	1/1	12/20	18/22	2
6	Коммерческая деятельность по оптовым закупкам товаров	6/1	4/1	11/18	21/20	2
7	Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров	6/1	6/1	11/18	23/20	2
8	Коммерческая деятельность по розничной продаже товаров	6/1	7/3	11/18	24/22	2
9	Информационное обеспечение коммерческой деятельности	4/1	4/1	12/20	20/22	2
10	Коммерческий риск и методы его уменьшения	4/1	4/1	12/20	20/22	2
Итого:		51/10	51/12	114/194	216/216	20

#### 4.4.Перечень тем лекционных занятий

Программа лекционного курса дисциплины представлена в табл. 5.

Таблица 5

#### Перечень тем лекционных занятий

№ раздела	№ темы	Наименование лекции	Трудоемкость (час.)	Формируемые компетенции	Методы преподавания
1	2	3	4	5	6
1	1	Сущность коммерческой деятельности	3/1	ОК-1, ПК-2, ПК-6	Лекция визуализации в PowerPoint в диалоговом режиме
2	2	Исследование товарного рынка	6/1	ПК-2, ПК-6	Лекция визуализации в PowerPoint в диалоговом режиме
3	3	Хозяйственные связи и договорные отношения	6/1	ПК-2, ПК-6	Лекция визуализации в PowerPoint в диалоговом режиме
4	4	Коммерческие обязательства по купле-продаже товаров	6/1	ПК-2, ПК-6	Лекция визуализации в PowerPoint в диалоговом режиме
5	5	Формы и методы коммерческих расчетов	4/1	ПК-2, ПК-6	Лекция визуализации в PowerPoint в диалоговом режиме
6	6	Коммерческая деятельность по опто-	6/1	ПК-2,	Лекция визуали-

		выим закупкам товаров		ПК-6	зации в PowerPoint в диалоговом режиме
7	7	Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров	6/1	ПК-2, ПК-6	Лекция визуализации в PowerPoint в диалоговом режиме
8	8	Коммерческая деятельность по розничной продаже товаров	6/1	ПК-2, ПК-6	Лекция визуализации в PowerPoint в диалоговом режиме
9	9	Информационное обеспечение коммерческой деятельности	4/1	ОК-1, ПК-2, ПК-6	Лекция визуализации в PowerPoint в диалоговом режиме
10	10	Коммерческий риск и методы его уменьшения	4/1	ПК-2, ПК-6	Лекция визуализации в PowerPoint в диалоговом режиме
Итого:			51/10		

#### 4.5. Перечень тем практических занятий

Перечень практических работ представлен в табл. 6.

Таблица 6

#### Перечень практических работ

№ п/п	№ темы	Темы практических работ	Трудоемкость (час.)	Формируемые компетенции	Методы преподавания
1	2	3	4	5	6
1	1	Организационно-правовые формы при осуществлении коммерческой деятельности	3/1	ОК-1, ПК-2, ПК-6	Дискуссия
2	1	Идентификация функций коммерческого и технологического характера по закупкам и продаже товаров в торговле	5/1	ПК-2, ПК-6	Рассмотрение практических примеров, дискуссия
3	2	Проведение анализа рыночной конъюнктуры и выявление условий (положительных и отрицательных) для развития коммерческой деятельности предприятия	3/1	ПК-2, ПК-6	Научная дискуссия, решение тестовых заданий
4	3	Определение обязанностей и прав покупателя и продавца по договорам разных видов	4/1	ПК-2, ПК-6	Рассмотрение практических примеров, дискуссия



5	4	Оферта как вид договора. Формулирование условий договора	1/1	ПК-2, ПК-6	Рассмотрение практических примеров, дискуссия
6	6	Выбор поставщика материально-технических ресурсов	4/1	ПК-2, ПК-6	Решение ситуационных задач
7	7	Выбор формы оптовой продажи при реализации различных товаров	4/1	ПК-2, ПК-6	Кейс-стади
8	7	Расчет влияния на товарооборот оптового предприятия факторов, связанных с товарными ресурсами (по формуле товарного баланса)	5/3	ПК-2, ПК-6	Решение задач
9	8	Формирование ассортимента предприятия	4/1	ПК-2, ПК-6	Расчетно-аналитическое задание
10	8	Оценка динамики розничного товарооборота и его структуры	4/1	ПК-2, ПК-6	Решение задач
11	8	Характеристика торгового предприятия по основным признакам (типу торгового объекта, виду торгового предприятия, виду здания и т.д.)	1/0,5	ПК-2, ПК-6	Дискуссия
12	8	Организация мерчандайзинга на предприятии розничной торговли	1/0,5	ПК-2, ПК-6	Расчетно-аналитическое задание
13	9	Изучение возможностей электронной коммерции	1/0,5	ПК-2, ПК-6	Кейс-стади, дискуссия
14	10	Оценка величины коммерческого риска предприятия экспертным путем	1/0,5	ПК-2, ПК-6	Решение ситуационных задач
Итого:			51/12		

#### 4.6. Перечень тем самостоятельной работы

Содержание самостоятельной работы представлено в табл. 7.

Таблица 7

#### Перечень тем самостоятельной работы

№ п/п	№ раздела (модуля) и те-	Наименование темы	Трудоемкость (час.)	Виды контроля	Формируемые компетенции
-------	--------------------------	-------------------	---------------------	---------------	-------------------------

	мы				
1	1	Сущность коммерческой деятельности	12/20	собеседование	ОК-1, ПК-2, ПК-6
2	2	Исследование товарного рынка	11/20	<i>собеседование</i>	ПК-2, ПК-6
3	3	Хозяйственные связи и договорные отношения	11/20	<i>собеседование</i>	ПК-2, ПК-6
4	4	Коммерческие обязательства по купле-продаже товаров	11/20	<i>собеседование</i>	ПК-2, ПК-6
5	5	Формы и методы коммерческих расчетов	12/20	<i>собеседование -</i>	ПК-2, ПК-6
6	6	Коммерческая деятельность по оптовым закупкам товаров	11/18	<i>собеседование -</i>	ПК-2, ПК-6
	7	Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров	11/18	<i>собеседование</i>	ПК-2, ПК-6
	8	Коммерческая деятельность по розничной продаже товаров	11/18	<i>собеседование</i>	ПК-2, ПК-6
	9	Информационное обеспечение коммерческой деятельности	12/20	<i>собеседование</i>	ПК-2, ПК-6
	10	Коммерческий риск и методы его уменьшения	12/20	<i>собеседование</i>	ПК-2, ПК-6
		Итого:	114/194		

## 5. Тематика курсовых проектов (работ)

Курсовые работы учебным планом не предусмотрены.

## 6. Оценка результатов освоения учебной дисциплины

Все виды контрольных испытаний максимально оцениваются по 100-бальной шкале.

Дисциплина «Основы коммерческой деятельности» предполагает объективизированный контроль знаний студентов. Рейтинговая система оценивания знаний студентов по дисциплине отражается в данном разделе программы. Пример представления материала приведен ниже (табл. 8,9).

Рейтинговая система оценки  
по курсу **Основы коммерческой деятельности**  
для студентов 1 курса очной формы обучения  
по направлению подготовки **38.03.06 «Торговое дело»**  
профиль **«Коммерция»**

Таблица 8

1-ый срок предоставления результатов текущего контроля	2-ой срок предоставления результатов текущего контроля	3-ий срок предоставления результатов текущего контроля	Итоговое тестирование	Поощрительные баллы	Итого
0-18	0-18	0-14	0-40	0-10	0-100

	Текущий контроль			Промежуточная аттестация обучающихся (экзаменационная сессия)
Очная форма обучения	1-ая текущая аттестация 0-30 баллов	2-ая текущая аттестация 0 - 30	3-я текущая аттестация 0 - 40	не проводится (для обучающихся, набравших <b>более 61</b> балла по результатам текущего контроля)
	100 баллов			проводится <b>0 – 100</b> баллов (для обучающихся, набравших менее 61 балла по результатам текущего контроля, при этом баллы набранные в течение учебного семестра аннулируются)
Заочная форма обучения	-			проводится <b>0 – 100</b> баллов

Таблица 9

## Виды оценочных работ

№	Виды контрольных мероприятий	Баллы	№ недели
1	Типовые задания для текущего контроля	0-8	1-5
2	Тестирование промежуточное	0-10	6
<b>ИТОГО</b>		<b>0-18</b>	
3	Типовые задания для текущего контроля	0-8	7-12
4	Тестирование промежуточное	0-10	12
<b>ИТОГО</b>		<b>0-18</b>	
5	Типовые задания для текущего контроля	0-4	13-17
6	Тестирование промежуточное	0-10	12-16
<b>ИТОГО</b>		<b>0-14</b>	
7	Тестирование итоговое	0-50	17
<b>ВСЕГО</b>		<b>0-100</b>	

Таблица 10

## Рейтинговая система оценки для обучающихся заочной формы обучения

№	Виды контрольных мероприятий	Баллы
1	Типовые задания	0-20
2	Тестирование	0-80
<b>ИТОГО</b>		<b>0-100</b>

## 7. Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

### Интернет – ресурсы:

1. ЭБС «Издательства Лань» Гражданско-правовой договор №885-18 от 07.08.2018 на оказание услуг по предоставлению доступа к ЭБС между ФГБОУ ВО «Тюменский индустриальный университет» и ООО «Издательство Лань» (до 31.08.2019 г.)  
Адрес сайта – <http://e.lanbook.com> Количество пользователей неограниченно, онлайн-доступ по любой точке, где есть Интернет.

2. Собственная полнотекстовая база (ПБД) БИК ТИУ Договор №2423 от 04.04.2016 г. на оказание услуг между ФГБОУ ВО «Тюменский индустриальный университет» и ООО «Издательство Лань» (до 31.12.2018 г.).

Адрес сайта – <http://e.lanbook.com>

Количество пользователей неограниченно, онлайн-доступ по любой точке, где есть Интернет.

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

Адрес сайта – <http://www.iprbookshop.ru/> Количество пользователей неограниченно, онлайн-доступ по любой точке, где есть Интернет.

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

## 8. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

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

## КАРТА ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ДИСЦИПЛИНЫ УЧЕБНОЙ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРОЙ

Учебная дисциплина «Основы коммерческой деятельности»  
 Кафедра менеджмента в отраслях топливно-энергетического комплекса  
 Направление: 38.03.06 «Торговое дело» профиль «Коммерция и логистика в ТЭК»

КВАЛИФИКАЦИЯ: БАКАЛАВР  
 СРОК ОБУЧЕНИЯ: 4/5/3,6 ГОДА  
 Очная: 1 курс; 1 семестр  
 Заочная (5 лет): 1 курс; 1 семестр

### Фактическая обеспеченность дисциплины учебной и учебно-методической литературой

Учебная, учебно-методическая литература по рабочей программе	Название учебной и учебно-методической литературы, автор, издательство	Год издания	Вид издания	Вид за-нятия	Кол-во эк-земпляров в БИК	Контингент обучающихся, использующих указанную ли-тературу	Обеспеченность обучающихся литературой, %	Место хране-ния	Наличие эл. варианта в электронно-библиотеч-ной системе ТюмГНГУ
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Основная									
1.	<a href="#">Киселева, Елена Николаевна</a> . Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Текст] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080301 (351300) Ком-мерция (Торговое дело) / Е. Н. Киселева, О. Г. Буданова. - Москва : Вузовский учебник, 2014. - 191 с.	2014	УП	Л,ПР	10	11	100	БИК	-
2.	<a href="#">Бунеева, Раиса Ильинична</a> . Коммерческая деятельность : организация и управление [Текст] : учебник для студентов вузов, обу-чающихся по спец. "Экономика и управле-ние на предприятии" / Р. И. Бунеева. - Ро-стов н/Д : Феникс, 2012. - 350 с.	2012	У	Л,ПР	10	11	100	БИК	-

Дополнительная									
3	Дашков, Леонид Павлович. Организация и правовое обеспечение бизнеса в России : коммерция и технология торговли [Текст] : основы организации и технологии торговли, организация и технология оптовой торговли, организация и технология розничной торговли, нормативные правовые документы, регламентирующие торговую деятельность / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. - 6-е изд. - Москва : Дашков и К°, 2012. - 911 с.	2012	У	Л,ПР	15	11	100	БИК	-

Заведующий кафедрой менеджмента в отраслях ТЭК В.В. Писюнов Директор БИК Киселева Д.Х.

16 08 2017 г.

Секретарь БИК - В.В. Мельникова



## Планируемые результаты обучения для формирования компетенции и критерии их оценивания

Дисциплина: Основы коммерческой деятельности

Код, направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль): Коммерция и логистика в ТЭК

Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Код и наименование результата обучения по дисциплине	Критерии оценивания результатов обучения			
			1-2	3	4	5
ОК-1	Способностью использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности	Знать: содержание современных философских дискуссий по проблемам общественного развития	Не демонстрирует знание содержания современных философских дискуссий по проблемам общественного развития	Демонстрирует неполные знания содержания современных философских дискуссий по проблемам общественного развития	Демонстрирует достаточные знания содержания современных философских дискуссий по проблемам общественного развития	Демонстрирует исчерпывающие знания содержания современных философских дискуссий по проблемам общественного развития
		Уметь: объяснить причинно-следственные связи исторических событий и процессов	Не умеет объяснить причинно-следственные связи исторических событий и процессов	Умеет объяснить причинно-следственные связи исторических событий и процессов, допуская ряд ошибок	Умеет объяснить причинно-следственные связи исторических событий и процессов, допуская незначительные неточности	В совершенстве умеет объяснить причинно-следственные связи исторических событий и процессов
		Владеть: навыками критического восприятия и оценки источников информации	Не владеет навыками критического восприятия и оценки источников информации	Владеет навыками критического восприятия и оценки источников информации, допуская ряд ошибок	Владеет навыками критического восприятия и оценки источников информации, допуская незначительные неточности	В совершенстве владеет навыками критического восприятия и оценки источников информации

Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Код и наименование результата обучения по дисциплине	Критерии оценивания результатов обучения			
			1-2	3	4	5
ОК-1	Способностью использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности	Знать: содержание современных философских дискуссий по проблемам общественного развития	Не демонстрирует знание содержание современных философских дискуссий по проблемам общественного развития	Демонстрирует неполные знания содержание современных философских дискуссий по проблемам общественного развития	Демонстрирует достаточные знания содержание современных философских дискуссий по проблемам общественного развития	Демонстрирует исчерпывающие знания содержание современных философских дискуссий по проблемам общественного развития
		Уметь: объяснить причинно-следственные связи исторических событий и процессов	Не умеет объяснить причинно-следственные связи исторических событий и процессов	Умеет объяснить причинно-следственные связи исторических событий и процессов, допуская ряд ошибок	Умеет объяснить причинно-следственные связи исторических событий и процессов, допуская незначительные неточности	В совершенстве умеет объяснить причинно-следственные связи исторических событий и процессов
		Владеть: навыками критического восприятия и оценки источников информации	Не владеет навыками критического восприятия и оценки источников информации	Владеет навыками критического восприятия и оценки источников информации, допуская ряд ошибок	Владеет навыками критического восприятия и оценки источников информации, допуская незначительные неточности	В совершенстве владеет навыками критического восприятия и оценки источников информации
ПК-2	Способностью осуществлять управление технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	Знать: особенности технологических процессов; подходы к организации и методы управления технологическими процессами на предприятиях торговли; условия хранения товаров; виды, принципы, методы инвентаризации товаров; способы сокращения затрат ресурсов предприятия	Не демонстрирует знание особенностей технологических процессов; подходы к организации и методы управления технологическими процессами на предприятиях торговли; условия хранения товаров; виды, принципы, методы инвентаризации товаров; способы сокращения затрат ресурсов предприятия	Демонстрирует неполные знания особенностей технологических процессов; подходы к организации и методы управления технологическими процессами на предприятиях торговли; условия хранения товаров; виды, принципы, методы инвентаризации товаров; способы сокращения затрат ресурсов предприятия	Демонстрирует достаточные знания особенностей технологических процессов; подходы к организации и методы управления технологическими процессами на предприятиях торговли; условия хранения товаров; виды, принципы, методы инвентаризации товаров; способы сокращения затрат ресурсов предприятия	Демонстрирует исчерпывающие знания особенностей технологических процессов; подходы к организации и методы управления технологическими процессами на предприятиях торговли; условия хранения товаров; виды, принципы, методы инвентаризации товаров; способы сокращения затрат ресурсов предприятия



Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Код и наименование результата обучения по дисциплине	Критерии оценивания результатов обучения			
			1-2	3	4	5
ОК-1	Способностью использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности	Знать: содержание современных философских дискуссий по проблемам общественного развития	Не демонстрирует знание содержание современных философских дискуссий по проблемам общественного развития	Демонстрирует неполные знания содержание современных философских дискуссий по проблемам общественного развития	Демонстрирует достаточные знания содержание современных философских дискуссий по проблемам общественного развития	Демонстрирует исчерпывающие знания содержание современных философских дискуссий по проблемам общественного развития
		Уметь: объяснить причинно-следственные связи исторических событий и процессов	Не умеет объяснить причинно-следственные связи исторических событий и процессов	Умеет объяснить причинно-следственные связи исторических событий и процессов, допуская ряд ошибок	Умеет объяснить причинно-следственные связи исторических событий и процессов, допуская незначительные неточности	В совершенстве умеет объяснить причинно-следственные связи исторических событий и процессов
		Владеть: навыками критического восприятия и оценки источников информации	Не владеет навыками критического восприятия и оценки источников информации	Владеет навыками критического восприятия и оценки источников информации, допуская ряд ошибок	Владеет навыками критического восприятия и оценки источников информации, допуская незначительные неточности	В совершенстве владеет навыками критического восприятия и оценки источников информации
		Уметь: обосновывать управленческие решения в области повышения эффективности торговой-технологической деятельности предприятия торговли; учитывать товарные потери и отражать их в документации торгового предприятия	Не умеет обосновывать управленческие решения в области повышения эффективности торговой-технологической деятельности предприятия торговли; учитывать товарные потери и отражать их в документации торгового предприятия	Умеет обосновывать управленческие решения в области повышения эффективности торговой-технологической деятельности предприятия торговли; учитывать товарные потери и отражать их в документации торгового предприятия, допуская ряд ошибок	Умеет обосновывать управленческие решения в области повышения эффективности торговой-технологической деятельности предприятия торговли; учитывать товарные потери и отражать их в документации торгового предприятия, допуская незначительные неточности	В совершенстве умеет обосновывать управленческие решения в области повышения эффективности торговой-технологической деятельности предприятия торговли; учитывать товарные потери и отражать их в документации торгового предприятия

		<p>Владеть: навыками организации и управления торгово-технологическими процессами предприятия; проведения инвентаризации; методами оценки затрат и эффективности использования материальных и трудовых ресурсов торгового предприятия; приемами и методами учета и списания потерь</p>	<p>Не владеет навыками организации и управления торгово-технологическими процессами предприятия; проведения инвентаризации; методами оценки затрат и эффективности использования материальных и трудовых ресурсов торгового предприятия; приемами и методами учета и списания потерь</p>	<p>Владеет навыками организации и управления торгово-технологическими процессами предприятия; проведения инвентаризации; методами оценки затрат и эффективности использования материальных и трудовых ресурсов торгового предприятия; приемами и методами учета и списания потерь, допуская ряд ошибок</p>	<p>Владеет навыками организации и управления торгово-технологическими процессами предприятия; проведения инвентаризации; методами оценки затрат и эффективности использования материальных и трудовых ресурсов торгового предприятия; приемами и методами учета и списания потерь, допуская незначительные неточности</p>	<p>В совершенстве владеет навыками организации и управления торгово-технологическими процессами предприятия; проведения инвентаризации; методами оценки затрат и эффективности использования материальных и трудовых ресурсов торгового предприятия; приемами и методами учета и списания потерь</p>
ПК-6	<p>Способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение</p>	<p>Знать: права и обязанности субъектов, осуществляющих профессиональную деятельность; порядок и особенности установления хозяйственных связей в процессе осуществления коммерческой деятельности, содержание и формирование условий коммерческих договоров</p>	<p>Не демонстрирует знание прав и обязанностей субъектов, осуществляющих профессиональную деятельность; порядок и особенности установления хозяйственных связей в процессе осуществления коммерческой деятельности, содержание и формирование условий коммерческих договоров</p>	<p>Демонстрирует неполные знания прав и обязанностей субъектов, осуществляющих профессиональную деятельность; порядок и особенности установления хозяйственных связей в процессе осуществления коммерческой деятельности, содержание и формирование условий коммерческих договоров</p>	<p>Демонстрирует достаточные знания прав и обязанностей субъектов, осуществляющих профессиональную деятельность; порядок и особенности установления хозяйственных связей в процессе осуществления коммерческой деятельности, содержание и формирование условий коммерческих договоров</p>	<p>Демонстрирует исчерпывающие знания прав и обязанностей субъектов, осуществляющих профессиональную деятельность; порядок и особенности установления хозяйственных связей в процессе осуществления коммерческой деятельности, содержание и формирование условий коммерческих договоров</p>

	<p>Уметь: выбирать поставщиков и торговых посредников; разрабатывать и анализировать условия договоров, применяемых в процессе осуществления коммерческой деятельности; оформлять документы в соответствии с государственными стандартами; составлять деловые и коммерческие письма</p>	<p>Не умеет выбирать поставщиков и торговых посредников; разрабатывать и анализировать условия договоров, применяемых в процессе осуществления коммерческой деятельности; оформлять документы в соответствии с государственными стандартами; составлять деловые и коммерческие письма</p>	<p>Умеет выбирать поставщиков и торговых посредников; разрабатывать и анализировать условия договоров, применяемых в процессе осуществления коммерческой деятельности; оформлять документы в соответствии с государственными стандартами; составлять деловые и коммерческие письма, допуская ряд ошибок</p>	<p>Умеет выбирать поставщиков и торговых посредников; разрабатывать и анализировать условия договоров, применяемых в процессе осуществления коммерческой деятельности; оформлять документы в соответствии с государственными стандартами; составлять деловые и коммерческие письма, допуская незначительные неточности</p>	<p>В совершенстве умеет выбирать поставщиков и торговых посредников; разрабатывать и анализировать условия договоров, применяемых в процессе осуществления коммерческой деятельности; оформлять документы в соответствии с государственными стандартами; составлять деловые и коммерческие письма</p>
	<p>Владеть: приемами ведения деловых переговоров в процессе установления хозяйственных связей и исполнения условий договоров, навыками заключить договоры и контролировать их выполнение</p>	<p>Не владеет приемами ведения деловых переговоров в процессе установления хозяйственных связей и исполнения условий договоров, навыками заключить договоры и контролировать их выполнение</p>	<p>Владеет приемами ведения деловых переговоров в процессе установления хозяйственных связей и исполнения условий договоров, навыками заключить договоры и контролировать их выполнение, допуская ряд ошибок</p>	<p>Владеет приемами ведения деловых переговоров в процессе установления хозяйственных связей и исполнения условий договоров, навыками заключить договоры и контролировать их выполнение, допуская незначительные неточности</p>	<p>В совершенстве владеет приемами ведения деловых переговоров в процессе установления хозяйственных связей и исполнения условий договоров, навыками заключить договоры и контролировать их выполнение</p>

**Дополнения и изменения**  
**к рабочей программе дисциплины**  
\_\_\_\_\_ **Основы коммерческой деятельности** \_\_\_\_\_  
**по направлению 38.03.06 Торговое дело**  
**направленность (профиль) Коммерция и логистика в ТЭК**  
на 2020-2021 учебный год

В рабочую программу дисциплины вносятся следующие дополнения (изменения):

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

Дополнения и изменения внес:

Доцент менеджмента в отраслях ТЭК ,

кан. экон. наук, Салько Мирослава Геннадьевна



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

Протокол от «\_02\_» 09 2020 г. №\_1\_

Заведующий выпускающей кафедрой  
менеджмента в отраслях ТЭК



Пленкина В.В.

«02»\_\_09\_\_\_\_\_ 2020 г.