

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
НОВОСИБИРСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)
ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. А.Н. КОСЫГИНА
(ТЕХНОЛОГИИ. ДИЗАЙН. ИСКУССТВО)»**
(НТИ (филиал) РГУ им. А.Н. Косыгина)

УТВЕРЖДАЮ
Зам. директора по учебно-
методической работе
_____ Печурина Г.Г.
« » _____ 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.10

Основы коммерческой деятельности

Код, наименование
специальности

38.02.08 Торговое дело

Квалификация выпускника

Специалист торгового дела

Уровень образования:

Среднее профессиональное образование

Новосибирск 2025

Программа составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденным приказом Минпросвещения России от 19.07.2023 № 548 (ред. от 03.07.2024).

Разработчики:

доц, канд.экон.наук

О.А. Сапрыкина

ст. преп.

А.Б. Шимкова

Рецензент:

доц., канд.экон.наук

Н.И. Воронина

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры «Экономики и управления» (протокол № 01 от «29» августа 2025 г.).

Зав. кафедрой ЭиУ

доц, канд.экон.наук

О.А. Сапрыкина

СОДЕРЖАНИЕ

1 Паспорт программы учебной дисциплины.....	4
2. Структура и содержание учебной дисциплины	6
3. Условия реализации программы учебной дисциплины	13
4 Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины	19

1 ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1 Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело.

1.2 Место дисциплины в структуре основной образовательной программы

Учебная дисциплина ОП.10 «Основы коммерческой деятельности» является обязательной частью общепрофессионального цикла.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии общих и профессиональных компетенций: ОК 04.; ПК 1.1; ПК 1.3; ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3.

1.3 Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК	Умения	Знания
1	2	3
ОК 4	Уо 04.01 Организовывать работу коллектива и команды; Уо 04.02 Взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	Зо 04.01 Психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности Зо 04.02 Основы проектной деятельности
ПК 1.1	У 1.1.01 Пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках У 1.1.02 Проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров У 1.1.03 Обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы У 1.1.04 Анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров У 1.1.05 Создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей У 1.1.06 Составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию	З 1.1.01 Методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков З 1.1.02 Требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота З 1.1.03 Стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции

Код ПК, ОК	Умения	Знания
1	2	3
	У 1.1.07 Обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов У 1.1.08 Обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов	
ПК 1.3	У 1.3.01 применять основные положения нормативно правовых актов в сфере закупочной деятельности У 1.3.02 составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию У 1.3.03 обосновывать начальную (максимальную) цену закупки У 1.3.04 описывать объект закупки У 1.3.06 работать в единой информационной системе У 1.3.07 взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий У 1.3.08 анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры У 1.3.09 формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок У 1.3.10 проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями)	З 1.3.01 законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров З 1.3.02 особенностей составления закупочной документации З 1.3.03 методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта
ПК 3.1	У 3.1.01 применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования У 3.1.02 определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования У 3.1.03 составлять комплексный план	З 3.1.01 составных элементов маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты У 3.1.02 определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования З 3.1.03 этапов маркетинговых исследований, их результат З 3.1.04 методы проведения маркетингового исследования З 3.1.05 психологические особенности

Код ПК, ОК	Умения	Знания
1	2	3
	проведения маркетингового исследования У 3.1.05 психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях	поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях
ПК 3.2	У 3.2.01 обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций У 3.2.02 использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков	3 3.2.01 средств удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики
ПК 3.3	У 3.3.01 обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных	3 3.3.01 порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен

1.4 Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины

Объем образовательной программы – 55 часов, в том числе самостоятельная работа – 6 часов, промежуточная аттестация в форме экзамена (2 семестр).

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы	55
Самостоятельная работа	3
Консультации	-
Лекции	24
Практические занятия	22
Лабораторные занятия	-
Курсовая работа (проект)	-
Контрольная работа	-
Промежуточная аттестация (экзамен)	2 семестр

2.2. Тематический план учебной дисциплины ОП.10 «Основы коммерческой деятельности»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах,	Коды компетенций и личностных результатов, формированию которых способствует элемент программы		Уровень освоения
			Код ПК, ОК	Код Н/У/З	
1	2	3		4	5
	2 семестр	24/22/3			
Тема 1. Содержание коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	4/0/0,5			
	1. Понятие и сущность коммерческой работы. Задачи коммерческой деятельности на современном этапе. Цели и задачи коммерческой деятельности в организации. Составные элементы и принципы коммерческой деятельности. Коммерческие риски: понятие, виды, факторы, определение вероятности рисков	2	ОК 04 ПК 1.1; ПК 1.3; ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3	Уо 04.01; Уо 04.02; У 1.1.01; У 1.1.02; У 1.1.03; У 1.1.04; У 1.1.05; У 1.1.06; У 1.1.07; У 1.1.08; У 1.3.01; У 1.3.02; У 1.3.03; У 1.3.04; У 1.3.05; У 1.3.06; У 1.3.07; У 1.3.08; У 1.3.09; У 1.3.10; У 3.1.01; У 3.1.02; У 3.1.03; У 3.1.05; У 3.2.01; У 3.2.02; У 3.3.01; Зо 04.01; Зо 04.02; З 1.1.01; З 1.1.02; З 1.1.03; З 3.1.01; З 3.1.02; З 3.1.03; З 3.1.04; З 3.1.05; З 3.2.01; З 3.3.01;	1
	2. Системный подход к коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности, их характеристика. Коммерческие службы организации, их цели, задачи, функции. Квалификационные характеристики работников коммерческих служб	2			
	Самостоятельная работа обучающихся № 1. Проработка конспекта	0,5			1
Тема 2. Государственное регулирование коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	4/2/0,5			
	1 Значение и методы государственного регулирования коммерческой деятельности. Правила торговли. Лицензирование отдельных видов деятельности. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности»	2	ОК 04 ПК 1.1; ПК 1.3; ПК 3.1;	Уо 04.01; Уо 04.02; У 1.1.01; У 1.1.02; У 1.1.03; У 1.1.04; У 1.1.05; У 1.1.06; У 1.1.07; У 1.1.08; У 1.3.01; У 1.3.02; У 1.3.03; У 1.3.04;	1

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах,	Коды компетенций и личностных результатов, формированию которых способствует элемент программы		Уровень освоения
			Код ПК, ОК	Код Н/У/З	
1	2	3		4	5
	ственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» 2 Ответственность за нарушения законодательства в сфере коммерческой деятельности. Защита коммерческой информации и прав субъектов коммерческой деятельности. Коммерческая тайна: понятие, объекты, отличия, защита	2	ПК 3.2; ПК 3.3	У 1.3.05; У 1.3.06; У 1.3.07; У 1.3.08; У 1.3.09; У 1.3.10; У 3.1.01; У 3.1.02; У 3.1.03; У 3.1.05; У 3.2.01; У 3.2.02; У 3.3.01; Зо 04.01; Зо 04.02; З 1.1.01; З 1.1.02; З 1.1.03; З 3.1.01; 3.1.02; З 3.1.03; З 3.1.04; З 3.1.05; З 3.2.01; З 3.3.01;	
	В том числе практических занятий	2			
	Практическое занятие № 1. Отработка практических навыков по применению нормативных документов, регулирующих коммерческую деятельность	2			1, 2
	Самостоятельная работа обучающихся № 2. Проработка конспекта	0,5			1
Тема 3 Организация хозяйственных связей в коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	4/4/0,5			
	1 Организация хозяйственных связей в коммерческой деятельности. Гражданский кодекс Российской Федерации и его роль в организации хозяйственных связей. Структура хозяйственных связей. Договор. Виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности. Порядок заключения, изменения и расторжения договора	2	ОК 04 ПК 1.1; ПК 1.3; ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3	Уо 04.01; Уо 04.02; У 1.1.01; У 1.1.02; У 1.1.03; У 1.1.04; У 1.1.05; У 1.1.06; У 1.1.07; У 1.1.08; У 1.3.01; У 1.3.02; У 1.3.03; У 1.3.04; У 1.3.05; У 1.3.06; У 1.3.07; У 1.3.08; У 1.3.09; У 1.3.10; У 3.1.01; У 3.1.02; У 3.1.03; У 3.1.05; У 3.2.01; У 3.2.02; У 3.3.01; Зо 04.01; Зо 04.02; З 1.1.01; З 1.1.02; З 1.1.03; З 3.1.01; 3.1.02; З 3.1.03; З 3.1.04; З 3.1.05; З 3.2.01; З 3.3.01;	1
	2 Подготовка информации для разработки договора. Формы договорных отношений. Подготовка и оформление заявки на товар поставщику. Контроль выполнения договорных обязательств. Расчет и составление претензий за невыполнение договорных обязательств. Коммерческие реклама-	2			

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах,	Коды компетенций и личностных результатов, формированию которых способствует элемент программы		Уровень освоения
			Код ПК, ОК	Код Н/У/З	
1	2	3		4	5
	ции				
	В том числе практических занятий	4			
	Практическое занятие № 2. Отработка навыков применения Гражданского Кодекса Российской Федерации по вопросам организации хозяйственных связей.	2			1,2
	Практическое занятие № 3. Анализ содержания проекта договора поставки (купли-продажи) Разработка проекта договора поставки товаров. Разработка спецификации к договору поставки. Составление и оформление заявки на товар поставщику. Расчет и составление претензий за невыполнение договорных обязательств поставщику	2			1,2
	Самостоятельная работа обучающихся № 3. Проработка конспекта	0,5			1
Тема 4 Коммерческая работа по закупкам и продаже товаров	Содержание учебного материала	10/14/1			
	1 Сущность, значение и содержание коммерческой работы по закупкам. Исследование рынка товаров. Источники поступления товаров в торговую сеть	2	ОК 04 ПК 1.1; ПК 1.3; ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3	Уо 04.01; Уо 04.02; У 1.1.01; У 1.1.02; У 1.1.03; У 1.1.04; У 1.1.05; У 1.1.06; У 1.1.07; У 1.1.08; У 1.3.01; У 1.3.02; У 1.3.03; У 1.3.04; У 1.3.05; У 1.3.06; У 1.3.07; У 1.3.08; У 1.3.09; У 1.3.10; У 3.1.01; У 3.1.02; У 3.1.03; У 3.1.05; У 3.2.01; У 3.2.02; У 3.3.01; Зо 04.01; Зо 04.02; З 1.1.01; З 1.1.02;	1
	Поставщики товаров торговой организации. Стратегия деловых взаимоотношений с поставщиками. Типы поставщиков. Поставщики-посредники: виды, типы, их характеристика. Планирование оптовых закупок товаров	2			

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах,	Коды компетенций и личностных результатов, формированию которых способствует элемент программы		Уровень освоения
			Код ПК, ОК	Код Н/У/З	
1	2	3		4	5
	3 Факторы, определяющие выбор поставщиков. Критерии идеального поставщика. Тактика взаимоотношений с поставщиками. Переговоры в процессе закупки. Этика закупочной деятельности. Юридическая сторона закупочной деятельности. Направления закупок товаров: оптовые ярмарки, аукционы, тендеры и проч.	2	ОК 04 ПК 1.1; ПК 1.3; ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3	3 1.1.03; 3 3.1.01; 3.1.02; 3 3.1.03; 3 3.1.04; 3 3.1.05; 3 3.2.01; 3 3.3.01;	
	4 Роль и содержание коммерческой работы по продаже товаров. Стратегия поиска покупателя. Создание клиентской базы. Методы поиска покупателей. Установление отношений с потенциальными покупателями. Составление коммерческих писем и предложение	2			
	5 Складской оборот: понятие и методы продажи. Работа зала товарных образцов. Учет и контроль оптовой продажи товара. Мероприятия по стимулированию сбыта. Планирование мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта	2			
	В том числе практических занятий	14			
	Практическое занятие № 4. Решение торговых ситуаций по выбору поставщиков товаров	2	ОК 04 ПК 1.1; ПК 1.3; ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3		1,2
	Практическое занятие № 5. Определение потребности в товарах на предстоящий период. Выявление структуры спроса и предложения товаров.	2			1,2
	Практическое занятие № 6. Решение ситуаций по оценке поставщика	2			1,2
	Практическое занятие № 7. Участие в работе оптовых выставок-ярмарок	2	ОК 04 ПК 1.1;		1,2

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах,	Коды компетенций и личностных результатов, формированию которых способствует элемент программы		Уровень освоения
			Код ПК, ОК	Код Н/У/З	
1	2	3		4	5
	Практическое занятие № 8. Анализ коммерческих писем и предложений поставщика. Составление примерного плана оптовой закупки товаров.	2	ПК 1.3; ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3		1,2
	Практическое занятие № 9. Анализ организации коммерческой работы по оптовой закупке и продаже товаров в оптовом звене. Анализ оперативного учета и контроля продажи товаров с использованием новых технологий	2			1,2
	Практическое занятие № 10. Составление примерных планов по ценовому стимулированию покупателей в торговых предприятиях	2			1,2
	Самостоятельная работа обучающихся № 4 Подготовка к дискуссии	1			1, 2
Тема 5	Содержание учебного материала	4/2			

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах,	Коды компетенций и личностных результатов, формированию которых способствует элемент программы		Уровень освоения
			Код ПК, ОК	Код Н/У/З	
1	2	3		4	5
Транспортное обеспечение коммерческой деятельности	1 Транспортное обеспечение: понятие, назначение. Виды транспортных средств, особенности организации перевозок грузов различными видами транспорта. Нормативные документы по регулированию разных видов транспорта. Договоры перевозки: общие положения, разновидности договоров, порядок заключения.	2	ОК 04 ПК 1.1; ПК 1.3; ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3	Уо 04.01; Уо 04.02; У 1.1.01; У 1.1.02; У 1.1.03; У 1.1.04; У 1.1.05; У 1.1.06; У 1.1.07; У 1.1.08; У 1.3.01; У 1.3.02; У 1.3.03; У 1.3.04; У 1.3.05; У 1.3.06; У 1.3.07; У 1.3.08; У 1.3.09; У 1.3.10; У 3.1.01; У 3.1.02; У 3.1.03; У 3.1.05; У 3.2.01; У 3.2.02; У 3.3.01; Зо 04.01; Зо 04.02; З 1.1.01; З 1.1.02; З 1.1.03; З 3.1.01; З 3.1.02; З 3.1.03; З 3.1.04; З 3.1.05; З 3.2.01; З 3.3.01;	1
	В том числе практических занятий	2			
	Практическое занятие № 11. Решение ситуаций: по приемке товаров, поступивших железнодорожным транспортом; по приемке товаров, поступивших автомобильным транспортом	2			1,2
	Самостоятельная работа обучающихся: 1. Проработка конспекта.	1.0			1
Промежуточная аттестация в форме экзамена		3			
Всего:		55			

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Для реализации программы учебной дисциплины предусмотрены следующие специальные помещения:

Аудитория № 201 (учебная аудитория) для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. Комплект учебной мебели, меловая доска, технические средства обучения, служащие для представления информации большой аудитории: экран настенный, проектор. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины.

Аудитория №209 (учебная аудитория) для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. Комплект учебной мебели, меловая доска. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины.

Аудитория № 214 (учебная аудитория) для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. Комплект учебной мебели, доска меловая. компьютер в комплекте - 10 шт. с базовым лицензионным программным обеспечением и подключенным к сети Интернет; стол преподавателя, доска аудиторная для писания мелом. Комплект демонстрационного оборудования (телевизор)

Аудитория № 500 (учебная аудитория) для самостоятельной работы, в том числе, подготовки курсовых и выпускных квалификационных работ (в свободное от учебных занятий и профилактических работ время). Комплект учебной мебели, доска меловая, технические средства обучения, служащие для представления учебной информации - персональные компьютеры с подключением к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронным библиотекам и в электронную информационно-образовательную среду организации.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации имеет печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендуемые для использования в образовательном процессе.

Законодательные и нормативные правовые акты (последняя редакция):

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 08.08.2024, с изм. от 31.10.2024). – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 24.07.2023, с изм. и доп., вступ в силу с 12.09.2023). – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 № 230-ФЗ (ред. от 22.07.2024). – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34154/
5. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 08.08.2024, с изм. от 22.11.2024). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/
6. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 30.09.2024). – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/
7. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 29.10.2024) – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/
8. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 23.11.2024). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34661/
9. О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле в Российской Федерации: Федеральный закон от 31.07.2020 № 248-ФЗ (ред. от 08.08.2024) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2024). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_358750/
10. О защите конкуренции: федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ (ред. от 08.08.2024). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763/
11. О занятости населения в Российской Федерации: Закон Российской Федерации от 19.04.1991 № 1032-1 (ред. от 08.08.2024). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_60/
12. О качестве и безопасности пищевых продуктов: Федеральный закон от 02.01.2000 № 29-ФЗ (ред. от 13.07.2020). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_25584/
13. О лицензировании отдельных видов деятельности: Федеральный закон от 04.05.2011 № 99-ФЗ (ред. от 08.08.2024) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2024).. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_113658/
14. О рекламе: Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ (ред. от 08.08.2024), (с изм. и доп., вступ. в силу с 19.08.2024). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_58968/

15. Об информации, информационных технологиях и о защите информации: Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ (ред. от 09.11.2024). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61798/

16. Об образовании в Российской Федерации: Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. 08.08.2024). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/

17. Об обществах с ограниченной ответственностью: Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. 08.08.2024) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2024). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17819/

18. Об акционерных обществах: Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 08.08.2024). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8743/

19. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации: Федеральный закон от 28.12.2009 № 381-ФЗ (ред. от 25.12.2023). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/

20. Указание Банка России от 11.03.2014 №3210-У «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства» (ред. от 09.01.2024). – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163618/

Основные источники:

1. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности: учебник / О.В. Памбухчиянц. - 5-е изд., перераб. и доп. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. - 260 с. - URL: <https://znanium.ru/read?id=431700>

2. Памбухчиянц, О.В. Организация коммерческой деятельности : учебник / О.В. Памбухчиянц. - 7е изд. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. - 266 с. - URL: <https://znanium.ru/read?id=431693>

3. Жулидов, С.И. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2024. — 350 с. - URL: <https://znanium.ru/read?id=446618>

Дополнительные источники:

1. Памбухчиянц, О.В. Организация и технология розничной торговли: учебник / О.В. Памбухчиянц. - 2-е изд. - Москва: Дашков и К, 2023. - 148 с. - URL: <https://znanium.ru/read?id=431690>

2. Иванов, Г.Г. Управление торговой организацией: учебник / Г.Г. Иванов, И.С. Лебедева, Т.В. Панкина. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. — 368 с. - URL: <https://znanium.ru/read?id=356009>

3. Электронная коммерция: учебник / Л.А. Брагин, Г.Г. Иванов, А.Ф. Никишин, Т.В. Панкина. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2022. — 192 с. - URL: <https://znanium.ru/read?id=400267>

4. Методы стимулирования продаж в торговле: учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталев, Т.В. Панкина. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. — 304 с. - URL: <https://znanium.ru/read?id=362862>

5. Управление снабжением и сбытом организации: учебник / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин, А.В. Бодренков. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 288 с. - URL: <https://znanium.ru/read?id=375544>

6. Крупина, Н.Н. Основы визуализации коммерческой идеи: учебное пособие / Н. Н. Крупина. - Москва: ИНФРА-М, 2020. - 165 с. - URL: <https://znanium.ru/read?id=358046>

ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЫ И ЭЛЕКТРОННЫЕ РЕСУРСЫ

Электронно-библиотечные системы, издания и каталоги института, сайты министерств и ведомств

1. Электронно-библиотечная система «Лань». – URL: <http://www.e.lanbook.com/>
2. Электронно-библиотечная система «Znanium.com» научно-издательского центра «Инфра-М». – URL: <http://znanium.com/>
3. Электронные издания «РГУ им. А.Н. Косыгина» на платформе ЭБС «Znanium.com»: – URL: <http://znanium.com/>
4. Электронный каталог библиотеки института. – URL:
5. https://catalog.ntirgu.ru/CGI/irbis32r_11/cgiirbis_32.exe?LNG=&C21C OM=F&I21DBN=ANAL&P21DBN=ANAL
6. Информационная система НТИ. – URL: https://is.ntirgu.ru/is_nti/
7. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU. – URL: <https://elibrary.ru/>
8. Научная электронная библиотека КиберЛенинка. – URL: <https://cyberleninka.ru/>
9. Министерство науки и высшего образования РФ. – URL: <https://minobrnauki.gov.ru>
10. Министерство просвещения Российской Федерации. – URL: <https://edu.gov.ru/>
11. Министерство финансов РФ. – URL: <https://www.minfin.ru/ru/>
12. Министерство промышленности и торговли Российской Федерации. – URL: <https://minpromtorg.gov.ru/>
13. Федеральная служба государственной статистики. – URL: <https://rosstat.gov.ru/>
14. Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека. – URL: <https://www.rosпотребнадзор.ru/>
15. Федеральный портал «Российское образование». – URL: <http://www.edu.ru>
16. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам». – URL: <http://window.edu.ru/>

17. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов. – URL: <http://fcior.edu.ru/>

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет

1. Справочная правовая система КонсультантПлюс. – URL: <http://www.consultant.ru/> (некоммерческая версия)
2. Информационно-правовой портал Гарант.ру. – URL: <https://www.garant.ru/> (некоммерческая версия)
3. Российская национальная библиотека. – URL: <https://nlr.ru/>
4. Электронная библиотека Библиотекарь.Ру – книги, периодика, графика, справочная и техническая литература для учащихся средних и высших учебных заведений. – URL: <http://bibliotekar.ru/>
5. Библиоклуб: электронная библиотека. – URL: <http://biblioclub.ru/>
6. Научно-образовательный портал Экономика и управление на предприятиях. – URL: <http://eup.ru/>
7. Экономический образовательный ресурс. – URL: <http://www.economicus.ru/>
8. Агентство «РосБизнес Консалтинг» (материалы аналитического и обзорного характера): группа компаний, предоставляющая информацию, сервисы и технологии. – URL: <https://nsk.rbc.ru/>
9. Портал Ритейл.ру (ежедневные новости). – URL: <https://retailer.ru/>
10. Онлайнинспекция.рф. – URL: <https://xn--80akibcicpdbetz7e2g.xn--p1ai/>
11. ООО «Инфолайн-аналитика». – URL: <https://infoline.spb.ru/>
12. Портал «Прозрачный бизнес»: проверь себя и контрагента. – URL: <https://pb.nalog.ru/>
13. Портал о компаниях «За честный бизнес». – URL: <https://zachestnyibiznes.ru/>
14. Центр раскрытия корпоративной информации. – URL: <https://www.e-disclosure.ru/>
15. Библиотека ГОСТов. – URL: <http://vsegost.com/>
16. Виды подъемно-транспортного оборудования – URL: <http://www.znaytovar.ru/new2898.html>
17. Знайтовар.Ру – торговля, бизнес, товароведение, экспертиза. – URL: <https://znaytovar.ru/>
18. Информационный портал «Охрана труда в России». – URL: <https://ohranatruda.ru/>
19. Классификация весоизмерительного оборудования. – URL: <https://znaytovar.ru/new2876.html>
20. Классификация торгового оборудования. – URL: <https://vitrina-shop.ru/klassifikatsiya-torgovogo-oborudovaniya/>
21. Компания «ТК Технология Движения»: сайт. – <https://td-logistic.ru/>

22. Контракт торговой организации. – URL: <http://dbsd.ru/contracts/supply-contract>
23. Новостной ресурс RTPRESS. – URL: <http://www.rtpress.ru>
24. Новый порядок применения контрольно-кассовой техники. – URL: https://www.nalog.ru/m77/taxation/reference_work/newkkt/
25. Официальный интернет-портал правовой информации. – URL: <http://pravo.gov.ru/>
26. Портал «Продукты питания». – URL: <http://www.comodity.ru/>
27. Портал «Учись выбирать». – URL: <http://vibirat.ru/>
28. Портал Бюджет РФ (банки, бизнес, законы, общество, медицина, недвижимость, экономика). – URL: <http://www.budgetrf.ru>
29. Рекламно-информационное агентство «Стандарты и качество». – URL: <https://ria-stk.ru/>
30. Центр Креативных Технологий. – URL: <https://www.inventech.ru/>

Журналы и иные периодические издания

1. Инновационное развитие экономики. – URL: <https://ineconomic.ru/>
2. Коммерсант: сетевое издание. – URL: <https://www.kommersant.ru/>
3. Международная торговля и торговая политика. – URL: https://mtp.rea.ru/jour?locale=ru_RU
4. Проблемы теории и практики управления. – URL: <https://ptpmag.ru/>
5. Продавать! Техника продаж: – URL: <https://1economic.ru/journals/tezh>
6. Региональная экономика: теория и практика. – URL: <https://www.fin-izdat.ru/journal/region/>
7. Российский экономический журнал. – URL: <http://www.re-j.ru/>
8. Секрет фирмы: интернет-журнал о бизнесе. – URL: <https://secretmag.ru/>
9. Современная конкуренция. – URL: <http://moderncompetition.ru/>
10. Современная торговля. – URL: <https://panor.ru/magazines/sovremennaya-torgovlya.html>
11. Торгово-экономический журнал. – URL: <https://1economic.ru/journals/tezh>
12. Управление магазином. – URL: <http://www.trademanagement.ru/>
13. Управление продажами. – URL: <https://www.grebennikoff.ru/product/4/>
14. Экономика, предпринимательство и право. – URL: <https://1economic.ru/journals/epp>
15. Экономика. Налоги. Право. – URL: <http://www.fa.ru/org/div/edition/enp/Pages/Home.aspx>

4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
1	2	3
В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать: Зо 04.01 Психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности Зо 04.02 Основы проектной деятельности З 1.1.01 Методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков З 1.1.02 Требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота З 1.1.03 Стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции З 1.3.01 законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров З 1.3.02 особенности составления закупочной документации З 1.3.03 методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта З 3.1.01 составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты З 3.1.02 определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования З 3.1.03 этапы маркетинговых исследований, их результат З 3.1.04 методы проведения маркетингового исследования З 3.1.05 психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях З 3.2.01 средства удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики З 3.3.01 порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен	«Отлично» - теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, умения сформированы, все предусмотренные программой учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено высоко. «Хорошо» - теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые умения сформированы недостаточно, все предусмотренные программой учебные задания выполнены, некоторые виды заданий выполнены с ошибками. «Удовлетворительно» - теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые умения работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий содержат ошибки. «Неудовлетворительно» - теоретическое содержание курса не освоено, необходимые умения не сформированы, выполненные учебные задания содержат грубые ошибки.	Самостоятельная работа Наблюдение за выполнением практического задания (деятельностью студента) Оценка выполнения практического задания (работы) Текущий контроль: - устный опрос - защита отчёта по практическим занятиям Промежуточная аттестация: в форме экзамена

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
1	2	3
В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь: Уо 04.01 Организовывать работу коллектива и команды; Уо 04.02 Взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности Уо 04.01 Организовывать работу коллектива и команды; Уо 04.02 Взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности У 1.1.01 Пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках У 1.1.02 Проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров У 1.1.03 Обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы У 1.1.04 Анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров У 1.1.05 Создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей У 1.1.06 Составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию У 1.1.07 Обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов У 1.1.08 Обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов У 1.3.01 применять основные положения нормативно правовых актов в сфере закупочной деятельности У 1.3.02 составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию У 1.3.03 обосновывать начальную (максимальную) цену закупки	«Отлично» - теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, умения сформированы, все предусмотренные программой учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено высоко. «Хорошо» - теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые умения сформированы недостаточно, все предусмотренные программой учебные задания выполнены, некоторые виды заданий выполнены с ошибками. «Удовлетворительно» - теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые умения работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий содержат ошибки. «Неудовлетворительно» - теоретическое содержание курса не освоено, необходимые умения не сформированы, выполненные учебные задания содержат грубые ошибки.	Самостоятельная работа Наблюдение за выполнением практического задания (деятельностью студента) Оценка выполнения практического задания (работы) Текущий контроль: - устный опрос - защита отчёта по практическим занятиям Промежуточная аттестация: в форме экзамена

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
1	2	3
У 1.3.04 описывать объект закупки У 1.3.06 работать в единой информационной системе У 1.3.07 взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий У 1.3.08 анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры У 1.3.09 формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок У 1.3.10 проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) У 3.1.01 применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования У 3.1.02 определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования У 3.1.03 составлять комплексный план проведения маркетингового исследования У 3.1.05 психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях У 3.2.01 обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций У 3.2.02 использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков У 3.3.01 обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных		