

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тверской государственный технический университет»
(ТвГТУ)

УТВЕРЖДАЮ
Проректор
по учебной работе
Э.Ю. Майкова
« _____ » _____ 2021г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

элективной дисциплины части, формируемой участниками образовательных
отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)»

«Коммерческая деятельность в непроизводственной сфере»

Направление подготовки бакалавров – 38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль) – Коммерция.

Типы задач профессиональной деятельности: организационно-
управленческий.

Форма обучения – очная

Факультет управления и социальных коммуникаций
Кафедра «Менеджмент»

Рабочая программа дисциплины соответствует ОХОП подготовки бакалавров в части требований к результатам обучения по дисциплине и учебному плану.

Разработчик программы: к.т.н., доцент

Л.Г. Наумова

Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры «Менеджмент»
«_____» _____ 2021г., протокол № _____.

Заведующий кафедрой

О.П. Разинькова

Согласовано
Начальник учебно-методического
отдела УМУ

Д.А. Барчуков

Начальник отдела
комплектования
зональной научной библиотеки

О.Ф. Жмыхова

1. Цели и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Коммерческая деятельность в непроизводственной сфере» является освоение основ управления коммерческой деятельностью.

Задачами дисциплины являются:

Овладение навыками применения различных приемов и средств принятия решений в области предпринимательства;

Освоение теоретических основ управления коммерческой деятельностью торговых организаций;

Формирование умения принятия стратегических, тактических и оперативных решений в сфере управления коммерческой деятельностью торговых организаций.

2. Место дисциплины в структуре ОП

Элективная дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)». Освоение дисциплины опирается на теоретические знания дисциплин: «Анализ и диагностика финансовой, коммерческой и закупочной деятельности предприятия», «Информационный менеджмент в торговой деятельности», «Инвестиционный анализ коммерческой деятельности», «Организация и регулирование закупочной деятельности», «Управление проектами цифровизации закупочной и коммерческой деятельности предприятия торговли», «Методы принятия стратегических управленческих решений» и др.

Приобретенные знания в рамках дисциплины необходимы для формирования наряду с другими изучаемыми дисциплинами целостного представления о направлении «Торговое дело», а также при написании выпускной квалификационной работы

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине

3.1. Планируемые результаты обучения по дисциплине

Компетенция, закрепленная за дисциплиной в ОХОП:

ПК-1. Способен организовать на стадии планирования закупок консультации с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг

Индикаторы компетенций, закрепленных за дисциплиной в ОХОП:

ИПК-1.1. Организовывает на стадии планирования закупок консультации с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) контрактов

ИПК-1.2. Определяет состояние конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг

ИПК-1.1.

Показатели оценивания индикаторов достижения компетенций

Знать:

31. Особенности организации на стадии планирования закупок консультаций с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) контрактов

Уметь:

У1. Организовать на стадии планирования закупок консультации с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) контрактов

Иметь опыт практической подготовки:

ПП1: В организации на стадии планирования закупок консультаций с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) контрактов

ИПК-1.2.

Показатели оценивания индикаторов достижения компетенций

Знать:

32. Особенности определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг

Уметь:

У2. Определять состояние конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг

Иметь опыт практической подготовки:

ПП1: в определении состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг

3.2. Технологии, обеспечивающие формирование компетенций

Проведение лекционных занятий, выполнение практических работ.

4. Трудоемкость дисциплины и виды учебной работы

Таблица 1а. Распределение трудоемкости дисциплины по видам учебной работы

Вид учебной работы	Зачетные единицы	Академические часы
Общая трудоемкость дисциплины	3	108
Аудиторные занятия, всего		45
В том числе:		
Лекции		15
Практические занятия (ПЗ)		30
Лабораторные работы (ЛР)		Не предусмотрены
Самостоятельная работа обучающихся (всего)		63
В том числе:		
Курсовой проект (КП)		Не предусмотрен
Курсовая работа (КР)		Не предусмотрен
Расчетно-графические работы		Не предусмотрены
Реферат		Не предусмотрен

Вид учебной работы	Зачетные единицы	Академические часы
Другие виды самостоятельной работы:		
- подготовка к защите практических работ		63
- подготовка к защите лабораторных работ		0
Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация (зачет)		0
Практическая подготовка при реализации дисциплины (всего)		30
В том числе:		
Практические занятия (ПЗ)		30
Лабораторные работы (ЛР)		Не предусмотрены
Курсовой проект (КП)		Не предусмотрен
Курсовая работа (КР)		Не предусмотрен

5. Структура и содержание дисциплины

5.1. Структура дисциплины

Таблица 2а. Модули дисциплины, трудоемкость в часах и виды учебной работы

Наименование модуля	Труд-ть чаты	Лекции	Практич. занятия	Лаб. практикум	Сам. работа
1. Непроизводственная сфера и ее место в рыночной экономике	7	1	2	—	5
2. Основные виды коммерческих операций. Классификация коммерческой деятельности, характеристика услуг в сфере нематериального производства	9	2	4	—	6
3. Основы организации бизнеса на рынке услуг. Коммерция и коммерсанты	10	2	4	—	6
4. Коммерция в сфере торговли. Проблемы и перспективы развития	11	2	4	—	6
5. Коммерция в жилищно-коммунальном хозяйстве и бытовом обслуживании населения	9	1	2	—	5
6. Коммерческая деятельность в сфере туристских услуг и услуг средств размещения для временного проживания туристов	10	1	2	—	5
7. Коммерческие услуги транспорта и связи	10	1	2	—	6
8. Коммерческая деятельность на рынке медицинских, санаторно-оздоровительных, ветеринарных услуг и услуг физической культуры и спорта	10	1	2	—	6
9. Коммерция в сфере образования и культуры	10	1	2	—	6
10. Коммерческие риски	11	2	4	—	6

Наименование модуля	Труд-ть чаты	Лекции	Практич. занятия	Лаб. практикум	Сам. работа
11. Оценка эффективности коммерческой деятельности	11	1	2	—	6
Всего на дисциплину	108	15	30	—	63

5.2. Содержание дисциплины

Модуль 1 «Непроизводственная сфера и ее место в рыночной экономике»

Роль, значение и место непроизводственной сферы в рыночной экономике. Состав и отраслевая структура непроизводственной сферы, ее взаимодействие с производственной сферой.

Модуль 2 «Основные виды коммерческих операций. Классификация коммерческой деятельности, характеристика услуг в сфере нематериального производства»

Товарообменные операции: бартер, встречные закупки товаров, компенсационные операции, выкуп устаревшей техники, толлинг. Арендные операции: оперативная аренда, лизинг. Операции по торговле лицензиями. Франчайзинг, факторинг, форфейтинг. Организационные формы коммерческой деятельности: товарные биржи, аукционы.

Классификация услуг и их характеристики.

Модуль 3 «Основы организации бизнеса на рынке услуг. Коммерция и коммерсанты»

Организационно-правовые формы бизнеса на рынке услуг. Государственное регулирование и контроль за коммерческой деятельностью на рынке услуг. Этапы разработки и методы ценообразования на услуги. Основы законодательной защиты прав потребителей услуг.

Сущность и содержание коммерческой деятельности. Целевая функция коммерции. Направления и принципы коммерческой деятельности. Участники коммерческой деятельности. Роль коммерсантов в обществе. Исторические аспекты развития коммерции в России.

Модуль 4 «Коммерция в сфере торговли. Проблемы и перспективы развития»

Сущность торгового предпринимательства. Особенности организации в торговле. Механизм и принципы коммерческой деятельности в сфере торговли. Виды коммерческой деятельности в сфере торговли: коммерческая деятельность в сфере оптовой торговли, коммерческая деятельность в сфере розничной торговли. Значение маркетинговой деятельности в торговом

предпринимательстве. Правовая и нормативная база. Организационные структуры торговых предприятий.

Модуль 5 «Коммерция в жилищно-коммунальном хозяйстве и бытовом обслуживании населения»

Классификация услуг ЖКХ. Основные принципы ведения хозяйственной деятельности в коммунальном секторе. Проблемы реформы и перспективы развития ЖКХ.

Классификация бытовых услуг. Роль кадрового потенциала в данной сфере деятельности. Лицензирование и сертификация. Перспективы развития рынка бытовых услуг населению и коммерческой деятельности в данной сфере услуг.

Модуль 6 «Коммерческая деятельность в сфере туристских услуг и услуг средств размещения для временного проживания туристов»

Состояние рынка туристских услуг в России и за рубежом. Основные определения, используемые в туризме: туризм; туристская деятельность; турист; туристские ресурсы; тур; туристский продукт и пр.. Классификация туристских услуг. Классификация средств размещения туристов. Виды туризма. Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации».

Модуль 7 «Коммерческие услуги транспорта и связи»

Особенности транспортных услуг и их классификация. Виды пассажирского транспорта. Услуги грузового транспорта. Услуги транспортной экспедиции.

Особенности услуг связи и их классификация. Нормативно-правовые акты, регулирующие услуги в области связи. Лицензирование услуг связи. Перспективы развития коммерческой деятельности на услуги связи в России.

Модуль 8 «Коммерческая деятельность на рынке медицинских, санаторно-оздоровительных, ветеринарных услуг и услуг физической культуры и спорта»

Роль государства на рынке медицинских услуг. Медицинская деятельность, классификация услуг, особенности лицензирования. Ветеринарная деятельность, классификация услуг, особенности лицензирования. Санаторно-оздоровительные услуги, классификация услуг, особенности лицензирования. Услуги физической культуры и спорта, классификация услуг, особенности лицензирования.

Модуль 9 «Коммерция в сфере образования и культуры»

Классификация услуг населению в системе образования. Государственное регулирование образования. Лицензирование образовательной деятельности. Типы образовательных учреждений.

Организационно-правовые формы образовательных организаций, предусмотренные гражданским законодательством Российской Федерации для некоммерческих организаций.

Основные определения: культурно-досуговые учреждения, меценатство, сфера культуры, спонсорство, творческо-производственная деятельность. Типы форм организационно-экономической деятельности организаций культуры. Классификация услуг учреждений культуры.

Модуль 10 «Коммерческие риски»

Сущность коммерческого риска. Факторы, влияющие на уровень коммерческого риска: внешние и внутренние. Виды потерь при наступлении риска. Этапы процесса управления риском. Основные методы нейтрализации коммерческих рисков.

Модуль 11 «Оценка эффективности коммерческой деятельности»

Бухгалтерская и другая информация, применяемая при оценке. Актив и пассив баланса. Определение стоимости чистых активов. Оборачиваемость активов, дебиторской задолженности. Показатели деловой активности предприятия: показатели финансовой устойчивости, платежеспособности, ликвидности. Анализ доходности предприятия.

5.3. Практические занятия

Таблица 3а. Практические работы и их трудоемкость

Порядковый номер модуля. Цель практического занятия	Тематика практического занятия	Трудоем- кость, ч
Модуль 1 Цель: формирование знаний о составе непроизводственной сферы	1. Состав и отраслевая структура непроизводственной сферы. 2. Заслушивание рефератов и их обсуждение	2
Модуль 2 Цель: формирование знаний об основах организации бизнеса на рынке услуг	1. Основные виды коммерческих операций. 2. Заслушивание рефератов и их обсуждение	4
Модуль 3 Цель: формирование знаний о сущности коммерческой деятельности, ее характерных чертах, выполняемых функциях; об основах организации бизнеса на рынке услуг	1. Принципиальная схема коммерческой деятельности. 2. Государственного регулирования и контроль за коммерческой деятельностью на рынке услуг. 3. Заслушивание рефератов и их обсуждение	4
Модуль 4 Цель: формирование знаний о сущности коммерческой деятельности в торговле	1. Оформление договорной работы. 2. Правовая и нормативная база коммерческой деятельности в сфере розничной и оптовой торговли. 3. Оформление договорной работы. 4. Заслушивание рефератов и их обсуждение	4
Модуль 5	1. Проблемы реформы и перспективы раз-	2

Порядковый номер модуля. Цель практического занятия	Тематика практического занятия	Трудоем- кость, ч
Цель: формирование знаний о коммерческой деятельности в ЖКХ и в сфере бытового обслуживания населения	2. Заслушивание рефератов и их обсуждение	
Модуль 6 Цель: формирование знаний о коммерческой деятельности в сфере туристских услуг	1. Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации». 2. Заслушивание рефератов и их обсуждение	2
Модуль 7 Цель: формирование знаний об услугах транспорта и связи	1. Нормативно-правовые акты, регулирующие услуги в области связи. Лицензирование услуг связи. 2. Заслушивание рефератов и их обсуждение	2
Модуль 8 Цель: формирование знаний в области коммерческой деятельности на рынке медицинских услуг	1. Коммерческая деятельность на рынке медицинских услуг. 2. Заслушивание рефератов и их обсуждение	2
Модуль 9 Цель: формирование знаний в области коммерческой деятельности на рынке образовательных услуг и культуры	1. Государственное регулирование образования. Лицензирование образовательной деятельности 2. Заслушивание рефератов и их обсуждение	2
Модуль 10 Цель: овладение практическими навыками оценки эффективности коммерческой деятельности	1. Расчет коэффициентов оборачиваемости активов, дебиторской задолженности. 2. Расчет показателей деловой активности предприятия: показатели финансовой устойчивости, платежеспособности, ликвидности. 3. Анализ доходности предприятия. 4. Заслушивание рефератов и их обсуждение	4
Модуль 11 Цель: оценить эффективность коммерческой деятельности	1. Определение стоимости чистых активов. 2. Показатели деловой активности предприятия. 3. Заслушивание рефератов и их обсуждение	2

6. Самостоятельная работа обучающихся и текущий контроль их успеваемости

6.1. Цели самостоятельной работы

Сформировать способности к обучению, поиску источников, обобщению, оформлению и представлению полученных результатов, их критическому анализу, поиску новых и неординарных решений, аргументированному отстаиванию своих предложений, умений подготовки выступлений и ведения дискуссий.

6.2. Организация и содержание самостоятельной работы

Самостоятельная работа заключается в изучении отдельных тем курса по заданию преподавателя по рекомендуемым им источникам, в подготовке к практическим занятиям, текущему контролю успеваемости, зачету.

Предусмотрено 11 практических занятий, которые защищаются посредством тестирования или устного опроса (по желанию обучающегося). Максимальная оценка за выполненную работу — 10 баллов.

Выполнение всех практических работ обязательно. В случае невыполнения практической работы по уважительной причине студент имеет право выполнить письменный реферат по согласованной с преподавателем теме модуля, по которому пропущена практическая работа.

Возможная тематическая направленность реферативной работы для каждого учебно-образовательного модуля представлена в таблице 4.

Таблица 4. Темы рефератов

№ п/п	Модуль	Возможная тематика самостоятельной реферативной работы
1	Модуль 1	Понятие, состав и отраслевая структура непроизводственной сферы, ее взаимодействие с производственной сферой
		Роль и значение непроизводственной сферы в рыночной экономике
		Социальная направленность непроизводственной сферы
2	Модуль 2	Виды услуг и их классификация
		Роль, значение и способы комплексной оценки услуги
		Жизненный цикл услуги
3	Модуль 3	Исторические аспекты развития коммерции в России
		Роль коммерсантов в обществе
		Государственное регулирование и контроль за коммерческой деятельностью на рынке услуг в РФ
		Специфика организации бизнеса на рынке услуг
		Основы законодательной защиты прав потребителей услуг
4	Модуль 4	Основные направления развития торгового предпринимательства
		Значение маркетинговой деятельности в торговле
		Проблемы и перспективы развития коммерции в сфере торговли
5	Модуль 5	Специфика организации коммерческой деятельности в ЖКХ
		Проблемы реформы ЖКХ
		Перспективы развития ЖКХ
		Перспективы развития рынка бытовых услуг
		Специфика организации коммерческой деятельности в сфере бытовых услуг
		Современные тенденции и перспективы развития рынка бытовых услуг в РФ
6	Модуль 6	Анализ состояния рынка туристских услуг в России
		Анализ состояния рынка туристских услуг за рубежом
		Перспективы развития туризма в России
		Особенности организации коммерческой деятельности туроператоров
		Особенности организации коммерческой деятельности тур-агентов
7	Модуль 7	Специфика организации коммерческой деятельности по оказанию

№ п/п	Модуль	Возможная тематика самостоятельной реферативной работы
		транспортных услуг Современные проблемы и перспективы развития транспортных услуг Перспективы развития коммерческой деятельности на рынке услуг связи в России
8	Модуль 8	Роль государства на рынке медицинских услуг Особенности и перспективы развития рынка санаторно-оздоровительных услуг Особенности и перспективы развития рынка ветеринарных услуг Перспективы развития рынка услуг физической культуры и спорта Особенности коммерциализации медицинской деятельности
9	Модуль 9	Государственное регулирование коммерческой деятельности в сфере образования Коммерциализация услуг в культуре Перспективы развития коммерческой деятельности в сфере культуры Специфика коммерциализации услуг в системе образования
10	Модуль 10	Управление коммерческими рисками Методы нейтрализации коммерческих рисков
11	Модуль 11	Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия Оценка эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий Пути повышения эффективности коммерческой деятельности

Оценивание в этом случае осуществляется путем устного опроса проводится по содержанию и качеству выполненного реферата.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

7.1. Основная литература по дисциплине

1. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И.М. Синяева [и др.]. - Москва : Юрайт, 2023. - (Высшее образование). - Образовательная платформа Юрайт. - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 09.01.2023. - ISBN 978-5-534-01641-3. - URL: <https://urait.ru/book/kommercheskaya-deyatelnost-510970> . - (ID=152713-0)

2. Левкин, Г.Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / Г.Г. Левкин, О.А. Никифоров. - 2-е изд. ; доп. и перераб. - Москва : Юрайт, 2022. - (Высшее образование). - Образовательная платформа Юрайт. - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 31.08.2022. - ISBN 978-5-534-15243-2. - URL: <https://urait.ru/book/kommercheskaya-deyatelnost-488011> . - (ID=145736-0)

3. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность : учебник для вузов : в составе учебно-методического комплекса / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. - 13-е изд. - Москва : Дашков и К, 2017. - (УМК-У). - ЭБС Лань. -

Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 25.07.2022. - ISBN 978-5-394-01418-5. - URL: <https://e.lanbook.com/book/93489> . - (ID=108233-0)

7.2. Дополнительная литература дисциплине

1. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности : учебник для учреждений, реализующих программы СПО / О.В. Памбухчиянц. - 4-е изд. - Москва : Дашков и К, 2021. - (Среднее профессиональное образование). - ЭБС Лань. - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 21.07.2022. - ISBN 978-5-394-04267-6. - URL: <https://e.lanbook.com/book/229583> . - (ID=101829-0)

2. Памбухчиянц, О.В. Организация коммерческой деятельности : учебник для сред. проф. образования / О.В. Памбухчиянц. - Москва : Дашков и К, 2014. - ЭБС Лань. - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 07.07.2022. - ISBN 978-5-394-02186-2. - URL: https://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=50259 . - (ID=112687-0)

3. Пономарева, З.М. Деловые игры в коммерческой деятельности : темы: "Аукцион", "Биржа" : практикум / З.М. Пономарева. - 2-е изд. - Москва : Дашков и К, 2017. - ЭБС Лань. - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 07.07.2022. - ISBN 978-5-394-01830-5. - URL: <https://e.lanbook.com/book/93401> . - (ID=112874-0)

4. Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник для вузов по направлению подготовки "Товароведение", (квалификация (степень) "бакалавр") : в составе учебно-методического комплекса / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. - 4-е изд. - Москва : Дашков и К, 2021. - (Учебные издания для бакалавров) (УМК-У). - ЭБС Лань. - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 10.08.2022. - ISBN 978-5-394-04467-0. - URL: <https://e.lanbook.com/book/229556> . - (ID=112812-0)

5. Коммерческая деятельность : учебник для бакалавров по направлению подготовки "Торговое дело" : в составе учебно-методического комплекса / И.М. Синяева [и др.]; Фин. ун-т при Правительстве РФ. - М. : Юрайт, 2014. - 506 с. - (Бакалавр. Базовый курс) (УМК-У). - Текст : непосредственный. - ISBN 978-5-9916-3038-2 : 397 р. 95 к. - (ID=100650-3)

6. Бунеева, Р.И. Коммерческая деятельность: организация и управление : учебник для вузов по спец. "Экономика и управление на предприятии" : в составе учебно-методического комплекса / Р.И. Бунеева. - Ростов н/Д : Феникс, 2012. - 349 с. - (Высшее образование) (УМК-У). - Текст : непосредственный. - ISBN 978-5-222-19113-2 : 396 р. 20 к. - (ID=86645-10)

7. Половцева, Ф.П. Коммерческая деятельность : учебник для вузов для вузов по спец. "Коммерция", "Маркетинг", "Товароведение и экспертиза товаров", "Юриспруденция" со специализацией "Коммерческое право" и по напр. "Коммерция" / Ф.П. Половцева. - М. : ИНФРА-М, 2012. - 247 с. - (Высшее образование). - Текст : непосредственный. - ISBN 978-5-16-002274-1 : 132 р. - (ID=86330-10)

7.3. Методические материалы

1. Вопросы для подготовки к зачету по дисциплине "Коммерческая деятельность в непроизводственной сфере" направления подготовки 38.03.06 Торговое дело. Профиль: Коммерция : в составе учебно-методического комплекса / Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН ; разработ. Л.Г. Наумова. - Тверь : ТвГТУ, 2016. - (УМК-В). - Текст : электронный. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/124603> . - (ID=124603-0)

2. Коммерческая деятельность в непроизводственной сфере : тестовые задания для студентов, обучающихся по направлению 100700.62 Торговое дело. Профиль «Коммерция» : в составе учебно-методического комплекса / сост. Л.Г. Наумова ; Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН. - Тверь : ТвГТУ, 2012. - (УМК-В). - Сервер. - Текст : электронный. - 0-00. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/106464> . - (ID=106464-1)

3. Методические указания по выполнению практических работ по дисциплине "Коммерческая деятельность в непроизводственной сфере" направления подготовки 38.03.06 Торговое дело. Профиль: Коммерция : в составе учебно-методического комплекса / Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН ; разработ. Л.Г. Наумова. - Тверь : ТвГТУ, 2016. - (УМК-П). - Текст : электронный. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/124600> . - (ID=124600-0)

4. Наумова, Л.Г. Коммерческая деятельность в непроизводственной сфере : вопросы для подгот. к зачету для студентов, обучающихся по направлению 100700.62 Торговое дело. Профиль «Коммерция» : в составе учебно-методического комплекса / Л.Г. Наумова; Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН. - Тверь : ТвГТУ, 2012. - (УМК-В). - Сервер. - Текст : электронный. - 0-00. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/106462> . - (ID=106462-1)

5. Наумова, Л.Г. Коммерческая деятельность в непроизводственной сфере : практикум для студентов, обучающихся по направлению 100700.62 Торговое дело. Профиль «Коммерция» : в составе учебно-методического комплекса / Л.Г. Наумова; Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН. - Тверь : ТвГТУ, 2012. - (УМК-П). - Сервер. - Текст : электронный. - 0-00. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/106460> . - (ID=106460-1)

6. Наумова, Л.Г. Коммерческая деятельность в непроизводственной сфере : метод. указания по выполнению практ. работ для студентов, обучающихся по направлению 100700.62 Торговое дело. Профиль «Коммерция» : в составе учебно-методического комплекса / Л.Г. Наумова; Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН. - Тверь : ТвГТУ, 2012. - (УМК-М). - Сервер. - Текст : электронный. - 0-00. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/106459> . - (ID=106459-1)

7. Наумова, Л.Г. Коммерческая деятельность в непроизводственной сфере : тезисы лекций для студентов, обучающихся по направлению 100700.62 Торговое дело. Профиль «Коммерция» : в составе учебно-методического комплекса / Л.Г. Наумова; Тверской гос. техн. ун-т, Каф.

МЕН. - Тверь : ТвГТУ, 2012. - (УМК-Л). - Сервер. - Текст : электронный. - 0-00. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/106458> . - (ID=106458-1)

8. Оценочные средства промежуточной аттестации в форме зачета по дисциплине "Коммерческая деятельность в непроизводственной сфере" направления подготовки 38.03.06 Торговое дело. Профиль: Коммерция : в составе учебно-методического комплекса / Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН ; разработ. Л.Г. Наумова. - Тверь : ТвГТУ, 2016. - (УМК-Э). - Текст : электронный. - Режим доступа: с разрешения преподавателя. - (ID=124605-0)

9. Рейтинг-план дисциплины «Коммерческая деятельность в непроизводственной сфере» подготовки бакалавров по направлению 100700 Торговое дело. Профиль «Коммерция», курс 2, семестр 1 : в составе учебно-методического комплекса / Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН ; разработ. Л.Г. Наумова. - Тверь : ТвГТУ, 2013. - (УМК-ПЛ). - Сервер. - Текст : электронный. - 0-00. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/106457> . - (ID=106457-1)

10. Тезисы лекций по дисциплине "Коммерческая деятельность в непроизводственной сфере" направления подготовки 38.03.06 Торговое дело. Профиль: Коммерция : в составе учебно-методического комплекса / Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН ; разработ. Л.Г. Наумова. - Тверь : ТвГТУ, 2016. - (УМК-Л). - Текст : электронный. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/124597> . - (ID=124597-0)

11. Тестовые задания по дисциплине "Коммерческая деятельность в непроизводственной сфере" направления подготовки 38.03.06 Торговое дело. Профиль: Коммерция : в составе учебно-методического комплекса / Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН ; разработ. Л.Г. Наумова. - Тверь : ТвГТУ, 2016. - (УМК-В). - Текст : электронный. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/124602> . - (ID=124602-0)

12. Учебно-методический комплекс элективные дисциплины Блока 1 "Дисциплины (модули)" "Коммерческая деятельность в непроизводственной сфере" направления подготовки 38.03.06 Торговое дело. Направленность (профиль): Коммерция : ФГОС 3++ / Каф. Менеджмент ; разработ.: Л.Г. Наумова. - 2022. - (УМК). - Сервер. - Текст : электронный. - 0-00. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/124551> . - (ID=124551-1)

7.4. Программное обеспечение по дисциплине

Операционная система Microsoft Windows: лицензии № ICM-176609 и № ICM-176613 (Azure Dev Tools for Teaching).

Microsoft Office 2007 Russian Academic: OPEN No Level: лицензия № 41902814.

7.5. Специализированные базы данных, справочные системы, электронно-библиотечные системы, профессиональные порталы в Интернет

ЭБС и лицензионные ресурсы ТвГТУ размещены:

1. Ресурсы: <https://lib.tstu.tver.ru/header/obr-res>
2. ЭКТвГТУ: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/Web>
3. ЭБС "Лань": <https://e.lanbook.com/>
4. ЭБС "Университетская библиотека онлайн": <https://www.biblioclub.ru/>
5. ЭБС «IPRBooks»: <https://www.iprbookshop.ru/>
6. Электронная образовательная платформа "Юрайт" (ЭБС «Юрайт»): <https://urait.ru/>
7. Научная электронная библиотека eLIBRARY: <https://elibrary.ru/>
8. Информационная система "ТЕХНОРМАТИВ". Конфигурация "МАКСИМУМ" : сетевая версия (годовое обновление): [нормативно-технические, нормативно-правовые и руководящие документы (ГОСТы, РД, СНИПы и др.]. Диск 1,2,3,4. - М. :Технорматив, 2014. - (Документация для профессионалов). - CD. - Текст : электронный. - 119600 р. – (105501-1)
9. База данных учебно-методических комплексов: <https://lib.tstu.tver.ru/header/umk.html>

УМК размещен: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/124551>

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

При изучении дисциплины «Коммерческая деятельность в непромышленной сфере» используются современные средства обучения: наглядные пособия, диаграммы, схемы.

Возможна демонстрация лекционного материала с помощью оверхед-проектора (кодоскопа) и мультипроектора.

9. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

9.1. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации в форме экзамена

Учебным планом экзамен по дисциплине не предусмотрен.

9.2. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации в форме зачета

1. Шкала оценивания промежуточной аттестации — «зачтено», «не зачтено».

2. Вид промежуточной аттестации в форме зачета: по результатам текущего контроля знаний обучающегося без дополнительных контрольных испытаний.

3. Критерии проставления зачета.

Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся при условии выполнения им всех контрольных мероприятий, предусмотренных в Программе (при выполнении и защите практических работ, рефератов).

10. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины.

Студенты очной формы обучения перед началом изучения дисциплины должны быть ознакомлены с возможностью получения экзаменационной оценки по результатам текущей успеваемости, с формами защиты выполненных лабораторных работ, а также планом выполнения курсовой работы.

Задание студентам очной и очно-заочной форм обучения на курсовую работу выдается на 5...6 неделе семестра.

В учебном процесс рекомендуется внедрение субъект-субъектной педагогической технологии, при которой в расписании каждого преподавателя определяется время консультаций студентов по закрепленному за ним модулю дисциплины.

Рекомендуется обеспечить студентов, изучающих дисциплину, электронными учебниками, учебно-методическим комплексом по дисциплине, включая методические указания к выполнению лабораторных работ, к выполнению курсовой работы, а также всех видов самостоятельной работы.

11. Внесение изменений и дополнений в рабочую программу дисциплины

Кафедра ежегодно обновляет содержание рабочих программ дисциплин, которые оформляются протоколами заседаний дисциплин, форма которых утверждена Положением о рабочих программах дисциплин, соответствующих ФГОС ВО.