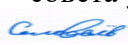


федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Мичуринский государственный аграрный университет»

Кафедра экономики и коммерции

УТВЕРЖДЕНА
решением учебно-методического совета
университета
(протокол от 22 июня 2023 г. № 10)

УТВЕРЖДАЮ
Председатель учебно-методического
совета университета
 С.В. Соловьёв
«22» июня 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА РЫНКЕ
ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Направление 38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль) Коммерческая деятельность в АПК
Квалификация (степень) выпускника – бакалавр

1. Цели освоения дисциплины (модуля)

Основными целями освоения дисциплины (модуля) являются:

- формирование общей информационной культуры, расчётно-экономических, аналитических и исследовательских навыков выпускника при различных моделях рынка;
- освоение обучающимися статистических методов оценки и прогнозирования коммерческой деятельности;
- приобретение обучающимися практических навыков работы с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров.

При освоении данной дисциплины учитываются трудовые функции следующих профессиональных стандартов:

40.049 Специалист по логистике на транспорте (утв. Приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 08 сентября 2014 г. № 616н; регистрационный номер 186);

Проект ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА Специалист в области маркетинга.

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

**Б.1. В. ДВ.08.01 Блок 1. «Дисциплины (модули). Вариативная часть.
Дисциплины по выбору».**

Дисциплина «Коммерческая деятельность на рынке продовольственных товаров» базируется на дисциплинах: «Экономическая теория», «Правовое регулирование профессиональной деятельности». Из дисциплин профессионального цикла «Коммерческая деятельность на рынке продовольственных товаров» имеет логическую и содержательно-методическую взаимосвязь с дисциплинами «Статистика», «Стандартизация, метрология, подтверждение соответствия», «Теоретические основы товароведения», «Экономика организации» и «Менеджмент».

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)

В результате изучения дисциплины обучающийся должен освоить трудовые функции:

Проведение маркетинговых исследований и маркетингового анализа внешней конкурентной среды организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу (Проект ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА. Специалист в области маркетинга, код А/01.5);

Организация работы с подрядчиками на рынке транспортных услуг (40.049 Специалист по логистике на транспорте, код В/02.6).

Трудовые действия:

Проект ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА. Специалист в области маркетинга, код А/01.5

Исследования и анализ ключевых, и перспективных для организации рынков под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Прогнозирование развития ключевых и перспективных рынков организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Анализ и прогнозирование поведения потребителей товаров и услуг организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Прогнозирование влияния инноваций на изменение образа жизни потребителей под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Прогнозирование влияния инноваций на ключевые рынки сбыта организации и анализ рисков организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Прогнозирование влияния инноваций на бизнес-процессы организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Подготовка отчетов и рекомендаций по результатам маркетинговых исследований и маркетингового анализа, для принятия управленческих решений под непосредственным руководством специалиста по маркетингу.

Трудовые действия:

40.049 Специалист по логистике на транспорте, код В/02.6

Мониторинг рынка подрядчиков

Договорная работа с подрядчиками

Контроль качества оказания услуг подрядчиком

Контроль финансовых взаимоотношений с подрядчиком

Регистрация потенциального подрядчика в корпоративной информационной системе

Определение списка необходимых услуг на транспортном рынке

Заключение договоров с подрядчиками - транспортно-экспедиционными организациями

Проверка договора на содержание, полноту и соответствие услуг

Согласование закрытых договоров с менеджером по договору и специалистом юридического отдела

Проставление соответствующего статуса договора во внутрикорпоративной информационной системе.

Освоение дисциплины направлено на формирование следующих профессиональных компетенций:

ПК-3 – готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка;

ПК-6 – способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение.

Планируемые результаты обучения (показатели освоения компетенции)	Критерии оценивания результатов обучения			
	Низкий (допороговый) компетенция не сформирована	Пороговый	Базовый	Продвинутый
ПК-3				
Знать: способы и методы выявления и удовлетворения потребностей покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций, механизм изучения и	Не знает способы и методы выявления и удовлетворения потребностей покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций, механизм изучения и	Фрагментарные знания способов и методов выявления и удовлетворения потребностей покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций, механизма изучения и	Общие, не структурированные знания способов и методов выявления и удовлетворения потребностей покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций,	Полные, систематические знания способов и методов выявления и удовлетворения потребностей покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций,

прогнозировани я спроса потребителей, порядок проведения анализа маркетинговой информации и конъюнктуры товарного рынка	прогнозировани я спроса потребителей, порядок проведения анализа маркетинговой информации и конъюнктуры товарного рынка	прогнозировани я спроса потребителей, порядка проведения анализа маркетинговой информации и конъюнктуры товарного рынка	механизма изучения и прогнозировани я спроса потребителей, порядка проведения анализа маркетинговой информации и конъюнктуры товарного рынка	механизма изучения и прогнозировани я спроса потребителей, порядка проведения анализа маркетинговой информации и конъюнктуры товарного рынка
Уметь: выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций, изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию и конъюнктуру товарного рынка	Частично освоенное умение выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций, изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию и конъюнктуру товарного рынка	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций, изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию и конъюнктуру товарного рынка	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций, изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию и конъюнктуру товарного рынка	Полностью сформированно е умение выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций, изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию и конъюнктуру товарного рынка
Владеть: методами и средствами выявления, формирования и прогнозировани я спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; проведения маркетинговых	Поверхностное владение методами и средствами выявления, формирования и прогнозировани я спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; проведения	Удовлетворитель ное владение методами и средствами выявления, формирования и прогнозировани я спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; проведения маркетинговых исследований;	Хорошее владение методами и средствами выявления, формирования и прогнозировани я спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; проведения маркетинговых	Свободное, полноценное владение методами и средствами выявления, формирования и прогнозировани я спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации;

исследований; изучения конъюнктуры рынка	маркетинговых исследований; изучения конъюнктуру рынка	изучения конъюнктуры рынка	исследований; изучения конъюнктуры рынка	проведения маркетинговых исследований; изучения конъюнктуры рынка
ПК-6				
Знать: основные виды договоров в коммерческой деятельности, правила заключения договоров, порядок заключения, изменения и расторжения договоров, источники получения информации о потенциальных деловых партнерах, стратегии переговоров, этапы переговорного процесса, методы анализа контрагентов.	Не знает основных видов договоров в коммерческой деятельности; правил заключения договоров; порядок заключения, изменения и расторжения договоров; источников получения информации о потенциальных деловых партнерах; стратегии переговоров; этапы переговорного процесса; методы анализа контрагентов.	Имеет неполные знания об основных видах договоров в коммерческой деятельности; о правилах заключения договоров, порядке заключения, изменения и расторжения договоров, источниках получения информации о потенциальных деловых партнерах; о стратегиях переговоров; о этапах переговорного процесса; о методах анализа контрагентов.	В целом имеет знания об основных видах договоров в коммерческой деятельности; о правилах заключения договоров, порядке заключения, изменения и расторжения договоров, источниках получения информации о потенциальных деловых партнерах; о стратегиях переговоров; о этапах переговорного процесса; о методах анализа контрагентов.	Обладает глубокими знаниями об об основных видах договоров в коммерческой деятельности; о правилах заключения договоров, порядке заключения, изменения и расторжения договоров, источниках получения информации о потенциальных деловых партнерах; о стратегиях переговоров; о этапах переговорного процесса; о методах анализа контрагентов.
Уметь: выбирать деловых партнеров, заключать договоры и контролировать их соблюдение; применять действующее законодательст во в профессиональ ной деятельности.	Не умеет выбирать контрагентов, заключать договоры и контролировать их соблюдение; применять действующее законодательст во в профессиональ ной деятельности.	Слабо умеет выбирать контрагентов, заключать договоры и контролировать их соблюдение; применять действующее законодательство в профессиональ ной деятельности.	Хорошо умеет выбирать контрагентов, заключать договоры и контролировать их соблюдение; применять действующее законодательств о в профессиональ ной деятельности.	Отлично умеет выбирать контрагентов, заключать договоры и контролировать их соблюдение; применять действующее законодательст во в профессиональ ной деятельности

деятельности;				
Владеть: навыками вести деловые переговоры; навыками документально го обеспечения переговорного процесса, оформления и контроля выполнения заключенных договоров.	Не владеет навыками вести деловые переговоры; навыками документально го обеспечения переговорного процесса, оформления и контроля выполнения заключенных договоров.	Не полностью владеет навыками вести деловые переговоры; навыками документального обеспечения переговорного процесса, оформления и контроля выполнения заключенных договоров	Хорошо владеет навыками вести деловые переговоры; навыками документально го обеспечения переговорного процесса, оформления и контроля выполнения заключенных договоров	В полном объеме владеет навыками вести деловые переговоры; навыками документально го обеспечения переговорного процесса, оформления и контроля выполнения заключенных договоров

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- методы исследования, анализа и прогнозирования товарных рынков и товарного ассортимента;
- составляющие системы товародвижения на рынке, их сущность, условия, особенности организации, функционирования и пути минимизации издержек.
- технологию формирования товарного ассортимента и способы ее оптимизации;
- факторы, определяющие спрос населения и методы стимулирования сбыта товаров.

Уметь:

- организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров;
- организовывать и управлять процессами купли – продажи и обмена товаров;
- организовывать систему сервисного обслуживания на рынке товаров;
- управлять товарными запасами.

Владеть:

- аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на рынке;
- умениями и навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельности;
- методами сбора и обработки информации по вопросам спроса и товарных предложений;
- осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредников.

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

Темы, разделы дисциплины	Компетенции		
	ПК-3	ПК-6	Общее количество компетенций
Понятие и сущность коммерческой деятельности	+	+	2

Понятие и функции рынка	+	+	2
Рынок продовольственных товаров, его структура и основные элементы	+	+	2
Комплексное изучение товарных рынков	+	+	2
Конъюнктура рынка	+	+	2
Оптовые продовольственные рынки	+	+	2
Рыночная конкуренция и ее виды	+	+	2
Рынок мяса и мясопродуктов	+	+	2
Рынок молока и молочной продукции	+	+	2
Рынок сахара	+	+	2
Рынок растительного масла	+	+	2
Рынок плодоовощной продукции	+	+	2
Рынок зерна и зернопродуктов	+	+	2

4. Структура и содержание дисциплины (модуля)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 академических часов.

4.1. Объем дисциплины и виды учебной работы

Вид занятий	Количество ак. часов	
	по очной форме обучения (7 семестр)	по заочной форме обучения (5 курс)
Общая трудоемкость дисциплины	108	108
Контактная работа обучающихся с преподавателем	51	12
Аудиторные занятия	51	12
Лекции	17	4
Практические занятия.	34	8
Самостоятельная работа, в т.ч.	57	92
проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	19	46
подготовка к практическим занятиям, защите реферата	20	46
подготовка к модульному компьютерному тестированию (выполнение тренировочных тестов), сдаче зачета	18	-
Контроль	-	4
Вид итогового контроля	зачет	зачет

4.2. Лекции

№	Раздел дисциплины, темы лекций и их содержание	Объем в ак. часах		Формируемые компетенции
		очная форма обучения	заочная форма обучения	
1.	Понятие и сущность коммерческой деятельности	1		ПК-3, ПК-6

2.	Понятие и функции рынка	1	2	ПК-3, ПК-6
3.	Рынок продовольственных товаров, его структура и основные элементы	1		ПК-3, ПК-6
4.	Комплексное изучение товарных рынков	2		ПК-3, ПК-6
5.	Конъюнктура рынка	2	2	ПК-3, ПК-6
6.	Оптовые продовольственные рынки	2		ПК-3, ПК-6
7.	Рыночная конкуренция и ее виды	2		ПК-3, ПК-6
8.	Рынок мяса и мясопродуктов	1	-	ПК-3, ПК-6
9.	Рынок молока и молочной продукции	1	-	ПК-3, ПК-6
10.	Рынок сахара	1	-	ПК-3, ПК-6
11.	Рынок растительного масла	1	-	ПК-3, ПК-6
12.	Рынок плодоовощной продукции	1	-	ПК-3, ПК-6
13.	Рынок зерна и зернопродуктов	1	-	ПК-3, ПК-6
ИТОГО		17	4	

4.3. Практические занятия

№	Наименование занятия	Объем в ак. часах		Формируемые компетенции
		очная форма обучения	заочная форма обучения	
1.	Понятие и сущность коммерческой деятельности	2	4	ПК-3, ПК-6
2.	Понятие и функции рынка	2		ПК-3, ПК-6
3.	Рынок продовольственных товаров, его структура и основные элементы	4		ПК-3, ПК-6
4.	Комплексное изучение товарных рынков	4	4	ПК-3, ПК-6
5.	Конъюнктура рынка	4		ПК-3, ПК-6
6.	Оптовые продовольственные рынки	4	2	ПК-3, ПК-6
7.	Рыночная конкуренция и ее виды	2		ПК-3, ПК-6
8.	Рынок мяса и мясопродуктов	2		ПК-3, ПК-6
9.	Рынок молока и молочной продукции	2		ПК-3, ПК-6
10.	Рынок сахара	2		ПК-3, ПК-6
11.	Рынок растительного масла	2		ПК-3, ПК-6
12.	Рынок плодоовощной продукции	2	8	ПК-3, ПК-6
13.	Рынок зерна и зернопродуктов	2		ПК-3, ПК-6
ИТОГО		34	8	

4.4. Лабораторные занятия – не предусмотрены

4.5. Самостоятельная работа

Раздел дисциплины (тема)	Вид самостоятельной работы	Объем ак. часов	
		очная форма обучения	заочная форма обучения

Тема 1. Понятие и сущность коммерческой деятельности	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	1	8
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	1	-
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	-
Тема 2. Понятие и функции рынка	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	8
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2	-
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	-
Тема 3. Рынок продовольственных товаров, его структура и основные элементы	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	8
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2	-
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	-
Тема 4. Комплексное изучение товарных рынков	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	8
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2	-
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	-
Тема 5. Конъюнктура рынка	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	8
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2	-
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	-
Тема 6. Оптовые продовольственные рынки	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	8
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2	-
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	-
Тема 7. Рыночная конкуренция и ее виды	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	8
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2	-
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	-
Тема 8. Рынок мяса и	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов	2	6

мясопродуктов	сетевых ресурсов)		
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	1	-
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	-
Тема 9. Рынок молока и молочной продукции	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	6
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	1	-
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	-
Тема 10. Рынок сахара	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	6
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	1	-
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	-
Тема 11. Рынок растительного масла	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	6
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	1	-
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	-
Тема 12. Рынок плодоовощной продукции	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	6
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	1	-
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	-
Тема 13. Рынок зерна и зернопродуктов	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	6
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	1	-
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	-
Итого		57	92

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

1. Евдокимова Е.А. Методические указания для самостоятельной работы по дисциплине «Коммерческая деятельность на рынке продовольственных товаров» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (профиль) Коммерческая деятельность в АПК, Мичуринск, 2022.

4.6. Выполнение контрольной работы обучающимися заочной формы

Целью выполнения контрольной работы является: закрепление теоретических знаний и выработка умений применять полученные теоретические знания при решении конкретных практических заданий.

Требования к содержанию контрольной работы:

- творческий, самостоятельный подход к изложению материала, умение выразить свое мнение по исследуемому вопросу;
- недопустимость механического переписывания материала учебника или лекций;
- подтверждение теоретических выводов практическим или статистическим материалом;
- цитирование первоисточников с ссылками на номер работы, указанный в списке используемой литературы, и страницу;
- наличие иллюстраций к таблице.

Обучающиеся-заочники выполняют одну контрольную работу. В нее включено 2 теоретических вопроса и практическое задание.

4.7. Содержание разделов дисциплины

1. Понятие и сущность коммерческой деятельности

Понятие коммерческой деятельности. Сущность и задачи коммерческой деятельности. Субъекты и объекты коммерческой деятельности. Содержание коммерческой деятельности. Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики.

2. Понятие и функции рынка

Понятие рынка. Функции рынка. Модель товарного рынка. Особенности формирования продовольственного рынка.

3. Рынок продовольственных товаров, его структура и основные элементы

Структура, типы рынков. Условия функционирования рынка. Рыночная инфраструктура и ее элементы. Классификация рынков.

4. Комплексное изучение товарных рынков

Понятие рынок товаров и потребитель. Виды поведения покупателей. Процесс принятия решения о покупке.

5. Конъюнктура рынка

Конъюнктура рынка: определение, содержание, критерии, показатели. Соотношение между спросом и предложением – основной показатель рыночной конъюнктуры. Эластичность спроса по ценам. Эластичность спроса по доходу. Определение емкости рынка. Потенциальная или прогнозируемая емкость. Сегмент рынка.

6. Оптовые продовольственные рынки

Понятие оптового продовольственного рынка, его социально-экономическое значение. Цели и задачи. Система оптового продовольственного рынка. Оптимизация распределения продовольственных товаров и размещение оптового продовольственного рынка. Принципы их формирования и развития. Зарубежный и отечественный опыт работы продовольственного рынка.

7. Рыночная конкуренция и ее виды

Сущность конкуренции и ее виды. Чистая конкуренция. Монополистическая конкуренция. Олигополия. Монополия. Классификация рынков по степени ограничения конкуренции.

8. Рынок мяса и мясопродуктов

Значение продукции в питании человека. Спрос и обеспеченность мясом. Потребление мяса. Расходы населения на приобретения мяса. Структура потребления мяса. Обеспеченность. Внешнеторговые потоки продукции. Структура импорта. Производство. Долгосрочная динамика. Продуктивность. Структура производства. Сбыт, переработка и ценообразование. Изменение в системе сбыта. Значение стандартов и гигиенических требований. Обозримость рынка. Ценообразование на мясо и мясопродукты.

9. Рынок молока и молочной продукции

Спрос на молоко и молочную продукцию. Структура потребления. Долгосрочная динамика. Обеспеченность молоком и молочными продуктами. Внешняя торговля. Импорт и экспорт молочных продуктов. Масло сливочное. Сыр. Свежее молоко и сливки. Молочный порошок. Производство. Концентрация производства молока. Межрегиональные различия. Долгосрочная динамика производства. Сбыт и ценообразование. Долгосрочная динамика цен. Среднесрочные колебания цен. Ежегодные колебания цен. Сезонная динамика цен. Методы регулирования.

10. Рынок сахара

Уровень, динамика, тенденции производства сахара. Спрос на сахар. Промышленное потребление. Потребление сахара для питания. Обеспеченность страны сахаром. Внешнеторговые потоки продукции. Структурные изменения. Импорт и экспорт сахара. Производства сахара. Долгосрочная динамика производства сахара. Прямой сбыт потребителям и продажа посредникам. Ценообразование. Долгосрочная динамика цен. Среднесрочные колебания цен. Ежегодные колебания цен. Сезонная динамика цен.

11. Рынок растительного масла

Уровень, динамика, тенденции производства растительного масла. Промышленное потребление. Потребление растительного масла для питания. Обеспечение страны растительным маслом. Внешнеторговые потоки продукции. Структурные изменения. Импорт и экспорт растительного масла. Производство масла. Долгосрочная динамика производства. Прямой сбыт потребителям и продажа посредникам. Ценообразование. Долгосрочная динамика цен. Ежегодные колебания цен. Сезонная динамика цен.

12. Рынок плодоовощной продукции

Спрос. Направление использования. Среднесрочные колебания в спросе. Краткосрочные изменения. Обеспеченность картофелем и плодоовощной продукции. Степень самообеспеченности. Внешняя торговля. Импорт и экспорт. Производство. Конкуренентоспособность. Колебания урожайности. Сбыт. Продажа картофеля и плодоовощной продукции.

Ценообразование. Долгосрочная динамика цен. Среднесрочные колебания цен. Ежегодные колебания цен. Сезонная динамика цен.

13. Рынок зерна и зернопродуктов

Уровень, динамика, тенденции производства и использования зерна в России. Спрос на зерно. Промышленное потребление. Потребление зерна для питания. Обеспеченность страны зерном. Внешнеторговые потоки продукции. Структурные изменения. Импорт и экспорт зерна. Производства зерна. Долгосрочная динамика производства зерна. Прямой сбыт потребителям и продажа посредникам. Российская биржа зерна. Информационное обеспечение. Государственное регулирование рынка зерна. Квотирование закупок зерна. Ограничение ввоза зерна в Россию. Методы регулирования.

5. Образовательные технологии

При изучении дисциплины используется инновационная образовательная технология на основе интеграции компетентностного и личностно-ориентированного

подходов с элементами традиционного лекционно-семинарского и квазипрофессионального обучения с использованием интерактивных форм проведения занятий, исследовательской проектной деятельности и применения мультимедийных учебных материалов.

Вид учебных занятий	Форма проведения
Лекции	презентации с использованием мультимедийных средств с последующим обсуждением материалов (лекция-визуализация)
Практические	сочетание традиционной и интерактивной форм обучения
Самостоятельная работа	работа с учебной и справочной литературой, изучение материалов интернет-ресурсов, выполнение рефератов

6. Оценочные средства дисциплины

Основными видами дисциплинарных оценочных средств при функционировании модульно-рейтинговой системы обучения являются: на стадии рубежного рейтинга, формируемого по результатам модульного компьютерного тестирования – тестовые задания; на стадии поощрительного рейтинга, формируемого по результатам написания и защиты рефератов по актуальной проблематике, оценки ответов обучающегося на рефераты; на стадии промежуточного рейтинга, определяемого по результатам сдачи зачета – теоретические вопросы, контролирующие теоретическое содержание учебного материала из различных видов профессиональной деятельности обучающегося по ООП данного направления, формируемые при изучении дисциплины «Коммерческая деятельность на рынке продовольственных товаров».

6.1 Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции	Оценочное средство	
			Наименование	Кол-во
1	Понятие и сущность коммерческой деятельности	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания	6
			Реферат	2
			Вопросы для зачета	2
2	Понятие и функции рынка	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания	10
			Реферат	2
			Вопросы для зачета	4
3	Рынок продовольственных товаров, его структура и основные элементы	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания	7
			Реферат	2
			Вопросы для зачета	6
4	Комплексное изучение товарных рынков	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания	6
			Реферат	2
			Вопросы для зачета	6
5	Конъюнктура рынка	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания	4
			Реферат	2
			Вопросы для зачета	3
6	Оптовые продовольственные рынки	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания	10
			Реферат	3
			Вопросы для зачета	4
7	Рыночная конкуренция и ее виды	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания	16
			Реферат	2
			Вопросы для зачета	3
8	Рынок мяса и мясопродуктов	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания	6
			Реферат	4

			Вопросы для зачета	5
9	Рынок молока и молочной продукции	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	4 4 3
10	Рынок сахара	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	10 4 4
11	Рынок растительного масла	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	7 4 4
12	Рынок плодоовощной продукции	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	8 4 4
13	Рынок зерна и зернопродуктов	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	6 2 4

6.2. Перечень вопросов для зачета

1. Понятие и сущность рынка (ПК-3, ПК-6).
2. Модель товарного рынка (ПК-3, ПК-6).
3. Функции рынка (ПК-3, ПК-6).
4. Понятие и сущность коммерческой деятельности (ПК-3, ПК-6).
5. Типы рынков (ПК-3, ПК-6).
6. Классификация рынков (ПК-3, ПК-6).
7. Функции рынков сельскохозяйственного производства (ПК-3, ПК-6).
8. Содержание исследования рынка товаров (ПК-3, ПК-6).
9. Конъюнктура рынка (ПК-3, ПК-6).
10. Емкость рынка продовольствия (ПК-3, ПК-6).
11. Виды поведения покупателей (ПК-3, ПК-6).
12. Понятие конкуренции и конкурентоспособность продукции (ПК-3, ПК-6).
13. Виды конкуренции (ПК-3, ПК-6).
14. Классификация рынков по степени ограничения конкуренции (ПК-3, ПК-6).
15. Значение системы сбыта (ПК-3, ПК-6).
16. Развитие рыночных каналов сбыта продукции перерабатывающих предприятий (ПК-3, ПК-6).
17. Функции системы сбыта (ПК-3, ПК-6).
18. Организации по сбыту сельскохозяйственной продукции (ПК-3, ПК-6).
19. Понятие, цели и задачи оптовых продовольственных рынков (ПК-3, ПК-6).
20. Функционирование оптовых продовольственных рынков (ПК-3, ПК-6).
21. Классификация оптовых продовольственных рынков (ПК-3, ПК-6).
22. Оптовые продовольственные рынки в странах с рыночной экономикой (ПК-3, ПК-6).
23. Виды цен (ПК-3, ПК-6).
24. Методы ценообразования (ПК-3, ПК-6).
25. Причины колебания рыночных цен (ПК-3, ПК-6).
26. Необходимость регулирования сельскохозяйственных рынков (ПК-3, ПК-6).
27. Функции государственного регулирования сельскохозяйственных рынков (ОК-1, ОК-4).
28. Формы государственного регулирования сельскохозяйственных рынков (ПК-3, ПК-6).
29. Спрос и предложение на плодоовощную продукцию (ПК-3, ПК-6).
30. Формирование рынка плодов и овощей (ПК-3, ПК-6).
31. Сбыт плодоовощной продукции (ПК-3, ПК-6).
32. Ценообразование на плодоовощную продукцию (ПК-3, ПК-6).
33. Спрос и предложение на зерновом рынке (ПК-3, ПК-6).
34. Формирование рынка сбыта зерна (ПК-3, ПК-6).

35. Потребление и производство зерна (ПК-3, ПК-6).
36. Рыночные цены на зерно и зернопродукты (ПК-3, ПК-6).
37. Производство растительного масла (ПК-3, ПК-6).
38. Потребление растительного масла (ПК-3, ПК-6).
39. Импорт экспорт растительного масла (ПК-3, ПК-6).
40. Государственное регулирование рынка растительного масла (ПК-3, ПК-6).
41. Производство и потребление сахара (ПК-3, ПК-6).
42. Спрос на сахар (ПК-3, ПК-6).
43. Импорт и экспорт сахара (ПК-3, ПК-6).
44. Регулирование рынка сахара (ПК-3, ПК-6).
45. Спрос и предложение на рынке молока (ПК-3, ПК-6).
46. Рыночные цены на молоко и молочные продукты (ПК-3, ПК-6).
47. Формирование рынка молока и молочных продуктов (ПК-3, ПК-6).
48. Спрос и предложение на рынке мяса (ПК-3, ПК-6).
49. Рыночные цены на мясную продукцию (ПК-3, ПК-6).
50. Формирование рынка мяса (ПК-3, ПК-6).
51. Импорт мяса и мясопродуктов (ПК-3, ПК-6).
52. Государственное регулирование рынка мяса (ПК-3, ПК-6).

6.3. Шкала оценочных средств

При функционировании модульно-рейтинговой системы обучения знания, умения и навыки, приобретаемые обучающимися в процессе изучения дисциплины, оцениваются в рейтинговых баллах. Учебная дисциплина имеет итоговый рейтинг -100 баллов, который складывается из рубежного (40 баллов), промежуточного – (50 баллов) и поощрительного рейтинга (10 баллов). Итоговая оценка знаний обучающегося по дисциплине определяется на основании перевода итогового рейтинга в 5-ти балльную шкалу с учетом соответствующих критериев оценивания.

Уровни освоения компетенций	Критерии оценивания	Оценочные средства (кол-во баллов)
Продвинутый (75 -100 баллов) – «зачтено»	знает - демонстрирует прекрасное знание предмета, соединяя при ответе знания из разных разделов, добавляя комментарии, пояснения, обоснования; умеет - отвечая на вопрос, может быстро и безошибочно проиллюстрировать ответ собственными примерами; свободно владеет терминологией из различных разделов курса.	тестовые задания (30-40 баллов); реферат (7-10 баллов); вопросы к зачету (38-50 баллов)
Базовый (50 -74 балла) – «зачтено»	знает - хорошо владеет всем содержанием, видит взаимосвязи, может провести анализ и т.д., но не всегда делает это самостоятельно без помощи преподавателя; умеет - может подобрать соответствующие примеры, чаще из имеющихся в учебных материалах; владеет терминологией, делая ошибки; при неверном употреблении сам может их исправить.	тестовые задания (20-29 баллов); реферат (5-8 баллов); вопросы к зачету (25-37 баллов)
Пороговый	знает - отвечает только на конкретный	тестовые задания

(35 - 49 баллов) – «зачтено»	вопрос, соединяет знания из разных разделов курса только при наводящих вопросах; умеет - с трудом может соотнести теорию и практические примеры из учебных материалов; примеры не всегда правильные; владеет - редко использует при ответе термины, подменяет одни понятия другими, не всегда понимая разницы.	(14-19 баллов); реферат (3-6 баллов); вопросы к зачету (18-24 баллов)
Низкий (допороговый) (компетенция не сформирована) (менее 35 баллов) – «не зачтено»	не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки; умеет - неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы; не владеет терминологией.	тестовые задания (0-13 баллов); реферат (0-4 балла); вопросы к зачету (0-17 баллов)

Все комплекты оценочных средств (контрольно-измерительных материалов), необходимых для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины (модуля) подробно представлены в документе «Фонд оценочных средств дисциплины (модуля)».

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

7.1. Основная учебная литература

1. Евдокимова Е.А. Учебно-методический комплекс по дисциплине «Коммерческая деятельность на рынке продовольственных товаров» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06. Торговое дело (профиль) Коммерческая деятельность в АПК, Мичуринск, 2022.

2. Киселева Е.Н. Рынок продовольственных товаров. [Текст] / Е.Н. Киселева, О.В.Власова, Е.Б. Коннова. М.: Вузовский учебник, 2011.

7.2. Дополнительная учебная литература

1. Денисова Н.И. Коммерческая деятельность предприятий торговли: учеб. пособие. [Текст] / Н.И. Денисова. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 480 с.

2. Дубровин И.А. Маркетинг продовольственных товаров. [Текст] / И.А. Дубровин – М.: КолоС, 2008.

3. Иванов, Г.Г. Коммерческая деятельность [Текст] / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М: ИД «Форум» - ИНФРА-М, 2012. - 272с.

4. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность. [Электронный ресурс] / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. – Электрон. дан. – М.: Дашков и К, 2014. – 500 с. – Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/56228> – Загл. с экрана.

7.3. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Справочная правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/>
2. Справочная правовая система «Гарант» <http://www.garant.ru/>
3. Справочная правовая система «Кодекс» [http://www. Kodeks.ru/](http://www.Kodeks.ru/)
4. Сайт статистики <http://www.cbr.ru/>
5. Правительство РФ – <http://government.ru/>

6. Администрация Тамбовской области - www.regadm.tambov.ru.
7. Министерство экономического развития и торговли – www.economy.gov.ru
8. Министерство финансов Российской Федерации – www.minfin.ru
9. Министерство регионального развития РФ – www.minregion.ru
10. Федеральная налоговая служба – www.nalog.ru
11. Федеральный образовательный портал «Экономика, социология, менеджмент».

Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/>

12. Словари и энциклопедии ON Line. Режим доступа: <http://dic.academic.ru/>
13. Министерство сельского хозяйства РФ – <http://www.aris.ru>, <http://www.mcsx.ru/>
14. Университетская библиотека онлайн. Раздел «Экономика, коммерция, финансы» <http://biblioclub.ru>.
15. Интернет библиотека IQlib. -Режим доступа: <http://www.iqlib.ru>
16. <http://dlib.eastview.com/browse/publication/9265> - научно-практический журнал «Экономист»
17. <http://www.businessproect.com> – Информационный сайт «Бизнес»
18. <http://www.akdi.ru> - «АКДИ Экономика и жизнь».
19. <http://www.econom.nsc.ru> /есо - «Всероссийский экономический журнал».
20. <http://www.vopreco.ru> – «Вопросы экономики».
21. <http://www.top-manager.ru> – Издательский дом «ТорManager»
22. <http://www.expert.ru> – Журнал «Эксперт»
23. <http://www.ruseconomy.ru/archive.html> - Журнал «Экономика России XXIвек»
24. <http://www.businesspress.ru> – Деловая пресса;
25. <http://www.garant.ru> – Гарант;
26. <http://www.nta-rus.ru> – Национальная торговая ассоциация;
27. <http://www.rbc.ru> – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
28. <http://www.rtpress.ru> – Российская торговля;
29. <http://www.torgrus.ru> – Новости и технологии торгового бизнеса.

7.4. Методические указания по освоению дисциплины

1.Евдокимова Е.А. Учебно-методический комплекс по дисциплине «Коммерческая деятельность на рынке продовольственных товаров» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06. Торговое дело (профиль) Коммерческая деятельность в АПК, Мичуринск, 2022.

7.5 Информационные и цифровые технологии (программное обеспечение, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы)

Учебная дисциплина (модуль) предусматривает освоение информационных и цифровых технологий. Реализация цифровых технологий в образовательном пространстве является одной из важнейших целей образования, дающей возможность развивать конкурентоспособные качества обучающихся как будущих высококвалифицированных специалистов.

Цифровые технологии предусматривают развитие навыков эффективного решения задач профессионального, социального, личностного характера с использованием различных видов коммуникационных технологий. Освоение цифровых технологий в рамках данной дисциплины (модуля) ориентировано на способность безопасно и надлежащим образом получать доступ, управлять, интегрировать, обмениваться, оценивать и создавать информацию с помощью цифровых устройств и сетевых

технологий. Формирование цифровой компетентности предполагает работу с данными, владение инструментами для коммуникации.

7.5.1 Электронно-библиотечная системы и базы данных

1. ООО «ЭБС ЛАНЬ» (<https://e.lanbook.ru/>) (договор на оказание услуг от 10.03.2020 № ЭБ СУ 437/20/25 (Сетевая электронная библиотека)
2. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» (<https://e.lanbook.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к электронным изданиям ООО «Издательство Лань» от 03.04.2023 № 1)
3. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» (<https://e.lanbook.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к электронным изданиям ООО «Издательство Лань» от 06.04.2023 № 2)
4. База данных электронных информационных ресурсов ФГБНУ ЦНСХБ (договор по обеспечению доступа к электронным информационным ресурсам ФГБНУ ЦНСХБ через терминал удаленного доступа (ТУД ФГБНУ ЦНСХБ) от 07.04.2023 № б/н)
5. Электронно-библиотечная система «AgriLib» ФГБОУ ВО РГАЗУ (<http://ebs.rgazu.ru/>) (дополнительное соглашение на предоставление доступа от 13.04.2023 № б/н к Лицензионному договору от 04.07.2013 № 27)
6. Электронная библиотечная система «Национальный цифровой ресурс «Руcont»: Коллекции «Базовый массив» и «Колос-с. Сельское хозяйство» (<https://rucont.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа от 04.04.2023 № 2702/бп22)
7. ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» (<https://urait.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к образовательной платформе ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» от 06.04.2023 № 6)
8. Электронно-библиотечная система «Вернадский» (<https://vernadsky-lib.ru>) (договор на безвозмездное использование произведений от 26.03.2020 № 14/20/25)
9. База данных НЭБ «Национальная электронная библиотека» (<https://rusneb.ru/>) (договор о подключении к НЭБ и предоставлении доступа к объектам НЭБ от 01.08.2018 № 101/НЭБ/4712)
10. Соглашение о сотрудничестве по оказанию библиотечно-информационных и социокультурных услуг пользователям университета из числа инвалидов по зрению, слабовидящих, инвалидов других категорий с ограниченным доступом к информации, лиц, имеющих трудности с чтением плоскочечного текста ТОГБУК «Тамбовская областная универсальная научная библиотека им. А.С. Пушкина» (<https://www.tambovlib.ru>) (соглашение о сотрудничестве от 16.09.2021 № б/н)

7.5.2. Информационные справочные системы

1. Справочная правовая система КонсультантПлюс (договор поставки и сопровождения экземпляров систем КонсультантПлюс от 03.02.2023 № 11481 /13900/ЭС)
2. Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ» (договор на услуги по сопровождению от 22.12.2022 № 194-01/2023)

7.5.3. Современные профессиональные базы данных

1. База данных нормативно-правовых актов информационно-образовательной программы «Росметод» (договор от 11.07.2022 № 530/2022)
2. База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU – российский информационно-аналитический портал в области науки, технологии, медицины и образования - <https://elibrary.ru/>
3. Портал открытых данных Российской Федерации - <https://data.gov.ru/>
4. Открытые данные Федеральной службы государственной статистики - <https://rosstat.gov.ru/opendata>

7.5.4. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства

Наименование	Разработч	Доступно	Ссылка на Единый	Реквизит
--------------	-----------	----------	------------------	----------

	ик ПО (правообладатель)	сть (лицензионное, свободно распространяемое)	реестр российских программ для ЭВМ и БД (при наличии)	ы подтвержда ющего документа (при наличии)
Microsoft Windows, Office Professional	Microsoft Corporation	Лицензио нное	-	Лицензия от 04.06.2015 № 65291651 срок действия: бессрочно
Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security для бизнеса	АО «Лаборатория Касперского» (Россия)	Лицензио нное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/366574/?sp_hrase_id=415165	Сублице нзионный договор с ООО «Софттекс» от 06.07.2022 № б/н, срок действия: с 22.11.2022 по 22.11.2023
Мой Офис Стандартный - Офисный пакет для работы с документами и почтой (myoffice.ru)	ООО «Новые облачные технологии» (Россия)	Лицензио нное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/301631/?sp_hrase_id=2698444	Контракт с ООО «Рубикон» от 24.04.2019 № 03641000008 19000012 срок действия: бессрочно
Программная система для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах «Антиплагиат ВУЗ» (https://docs.antiplagiatus.ru)	АО «Антиплагиат » (Россия)	Лицензио нное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/303350/?sp_hrase_id=2698186	Лицензионн ый договор с АО «Антиплагиат» от 17.04.2023 № 6627, срок действия: с 17.04.2023 по 16.04.2024
AcrobatReader - просмотр документов PDF, DjVU	AdobeSyst ems	Свободно распростра няемое	-	-
FoxitReader - просмотр	FoxitCorp oration	Свободно распростра няемое	-	-

	документов PDF, DjVU		мое		
--	-------------------------	--	-----	--	--

7.5.5. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

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

7.5.6. Цифровые инструменты, применяемые в образовательном процессе

1. LMS-платформа Moodle
2. Виртуальная доска Миро: miro.com
3. Виртуальная доска SBoard <https://sboard.online>
4. Виртуальная доска Padlet: <https://ru.padlet.com>
5. Облачные сервисы: Яндекс.Диск, Облако Mail.ru
6. Сервисы опросов: Яндекс Формы, MyQuiz
7. Сервисы видеосвязи: Яндекс телемост, Webinar.ru
8. Сервис совместной работы над проектами для небольших групп Trello <http://www.trello.com>

7.5.7. Цифровые технологии, применяемые при изучении дисциплины

№	Цифровые технологии	Виды учебной работы, выполняемые с применением цифровой технологии	Формируемые компетенции
1.	Облачные технологии	Лекции Практические занятия	ПК-3 ПК-6

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Перечень материально-технического обеспечения дисциплины включает: компьютерный класс, мультимедийную аппаратуру; доступ к сети Интернет (во время самостоятельной подготовки), наглядные пособия в виде плакатов и стендов в специализированных аудиториях.

Учебные занятия с обучающимися проводятся в закреплённых за кафедрой экономики и коммерции в аудиториях 1/103, 1/405, 1/115, а также в других аудиториях университета согласно расписанию.

Оснащённость учебной аудитории для проведения занятий лекционного типа (ул. Интернациональная д.101 - 1/103):

1. Проектор Acer X1261P (инв. №2101045353)
2. Экран Draper Luma NTSC (инв. 2101065491)
3. Ноутбук Lenovo IdeaPad V580c (инв.21013400405)

наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий

Перечень лицензионного программного обеспечения (реквизиты подтверждающего документа):

1. Windows Office Professional 2003 Win 32 Russian,
2. Windows для учебных заведений (№ лицензии 18495261, Microsoft Windows XP Professional Russian)

Оснащенность учебной аудитории для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (лаборатория экономики) (ул. Интернациональная д.101 –1/405):

1. Компьютер DualCore, мат плата AsusP5G41C-MLX, опер. память 2048 Mb, монитор 19” (инв. № 2101045266, 2101045265, 2101045264, 2101045263, 2101045262, 2101045261, 2101045260, 2101045259, 2101045258, 2101045257, 2101045256, 2101045255, 2101045254, 2101045253, 2101045252)

2. Коммутатор DES (инв. №1101043026)

3. Концентратор (инв. №2101061683)

Компьютерная техника подключена к сети «Интернет» и обеспечена доступом к ЭИОС университета.

Перечень лицензионного программного обеспечения (реквизиты подтверждающего документа):

1. Microsoft Windows XP (лицензия № 49413124).

2. Microsoft Office 2003 (лицензия № 65291658).

3. Project Expert 7 (договор от 18.12.2012 № 0354/1П-06).

4. Audit Expert 4 Professional (договор от 18.12.2012 № 0354/1П-06).

5. Statistica Base 6 (договор от 12.01.2012 № 6/12/A)

Профессиональные базы данных:

1. Обзор ситуации на агропродовольственном рынке. – Режим доступа: <http://mcx.ru/analytics/agro-food-market/>.

2. Обзор конъюнктуры аграрного рынка. - Режим доступа: <http://www.specagro.ru/#/analytics/287>.

3. Центральная база статистических данных. - Режим доступа: <http://cbsd.gks.ru/>.

4. Показатели, характеризующие импортозамещение в России. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/.

5. Центр корпоративной информации. – Режим

Оснащенность помещения для самостоятельной работы (ул. Интернациональная д. 101 - 1/115):

1. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045275)

2. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045276)

3. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045277)

4. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045278)

5. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045279)

6. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045280)

7. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045281)

8. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045274)

Компьютерная техника подключена к сети «Интернет» и обеспечена доступом к ЭИОС университета.

Перечень лицензионного программного обеспечения (реквизиты подтверждающего документа):

1. Microsoft Windows XP Professional Russian от 31.12.2006 № 18495261
2. Windows Office Professional 2003 Win 32 Russian
3. Windows для учебных заведений (№ лицензии 18495261: Microsoft Windows XP Professional Russian)

Профессиональные базы данных:

1. Обзор ситуации на агропродовольственном рынке. – Режим доступа: <http://mex.ru/analytics/agro-food-market/>.
2. Обзор конъюнктуры аграрного рынка. - Режим доступа: <http://www.specagro.ru/#/analytics/287>.
3. Центральная база статистических данных. - Режим доступа: <http://cbsd.gks.ru/>.
4. Показатели, характеризующие импортозамещение в России. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/.
5. Центр корпоративной информации. – Режим доступа: <http://www.e-disclosure.ru/>.

Рабочая программа дисциплины (модуля) «Коммерческая деятельность на рынке продовольственных товаров» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 1334 от 12 ноября 2015 г.

Автор: доцент кафедры экономики и коммерции, к.э.н.



/ Евдокимова Е.А./

Рецензент: доцент кафедры управления и делового администрирования, к.э.н.



/ Грекова Н.С. /

Программа рассмотрена на заседании кафедры торгового дела и товароведения протокол № 6 от «15» января 2016 г.

Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ протокол № 8 от «15» марта 2016 г.

Программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета протокол № 7 от «17» марта 2016 г.

Программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Программа рассмотрена на заседании кафедры торгового дела и товароведения протокол № 8 от «03» апреля 2017 г.

Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ протокол №9 от «18» апреля 2017 г.

Программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета протокол № 8 от «20» апреля 2017 г.

Программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 11 от «16» апреля 2018г.

Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ, протокол № 9 от «17» апреля 2018 г.

Программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 10 от «26» апреля 2018 г.

Программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Программа рассмотрена на заседании кафедры управления и делового администрирования, протокол № 8 от «22» апреля 2019 г.

Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ, протокол № 8 от «23» апреля 2019 г.

Программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 8 от «25» апреля 2019 г.

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

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 8 от «20» апреля 2021 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления, протокол № 8 от «20» апреля 2021 г.

Рабочая программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 8 от «22» апреля 2021 г.

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

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 8 от «12» апреля 2022 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления, протокол № 8 от «19» апреля 2022 г.

Рабочая программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 8 от «21» апреля 2022 г.

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

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 10 от «1» июня 2023 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ. Протокол № 10 от «20» июня 2023 г.

Рабочая программа утверждена решением Учебно-методического совета университета протокол № 10 от 22 июня 2023 г