


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  
ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ  
МАЛОГО БИЗНЕСА**

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

Мичуринск, 2023

## **1. Цели освоения дисциплины (модуля)**

Основными целями освоения дисциплины (модуля) являются:

- ознакомление с предметом, объектами и субъектами в области малого бизнеса;
- изучение вопросов, связанных с организацией малого бизнеса, рыночного и закупочно-сбытовой деятельностью;
- исследовать организацию и технологию коммерческой деятельности в сфере малого бизнеса;
- изучение совокупности теоретико-методических, организационных и предпринимательско-коммерческих знаний и действий, направленных на подготовку высококвалифицированных специалистов в сфере малого и среднего бизнеса.

При освоении данной дисциплины учитываются трудовые функции следующих профессиональных стандартов:

08.024 Эксперт в сфере закупок (утв. Приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10 сентября 2015 г. № 626н; регистрационный номер 552);

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.08.02 Блок 1. «Дисциплины (модули). Вариативная часть. Дисциплины по выбору».**

Дисциплина «Организация коммерческой деятельности на предприятиях малого бизнеса» 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:*

Мониторинг рынка предмета закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд (08.024 Эксперт в сфере закупок, код- А/01.6);

Организация логистической деятельности по перевозке грузов в цепи поставок (40.049 Специалист по логистике на транспорте, код- В/01.6);

Проведение маркетинговых исследований и маркетингового анализа системы продвижения и продаж организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу (Проект ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА Специалист в области маркетинга, код А/03.5)

*Трудовые действия:*

08.024 Эксперт в сфере закупок, код- А/01.6

Мониторинг цен на товары, работы, услуги

Ведение учета информационных ресурсов проведения закупочных мероприятий  
 Выявление ценообразующих параметров товаров, работ, услуг  
 Анализ диапазона цен и консультирование о диапазоне цен на товары, работы, услуги

Составление заключения по результатам проведенного анализа

*Трудовые действия:*

40.049 Специалист по логистике на транспорте, код- В/01.6

Постановка целей, задач работникам подразделений, участвующим в процессе перевозки груза в цепи поставок

Контроль выполнения операционных заданий, своевременного выполнения поручений работниками, вовлеченными в оказание логистической услуги

Разработка эффективных схем взаимоотношений в процессе оказания логистической услуги перевозки груза в цепи поставок

Систематизация документов, регламентирующих взаимодействие участников логистического процесса перевозки груза

Получение и анализ информации о планируемых мероприятиях по приемке и отправке грузов, их периодичности, количественных характеристиках

Составление графиков грузопотоков, определение способов доставки, вида транспорта

Организация планирования услуг, этапов, сроков доставки

Организация формирования пакета документов для отправки груза

Контроль поступления информации о прибытии груза

*Трудовые действия:*

Проект ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА Специалист в области маркетинга, код А/03.5

Исследования системы продвижения товаров и услуг организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Исследования системы продаж организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Сбор информации и анализ эффективности системы продвижения и организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Сбор информации и анализ эффективности системы продаж организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Прогнозирование развития систем продвижения и продаж организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Прогнозирование продаж организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу.

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

<b>ПК-3</b>				
<p><b>Знать:</b> способы и методы выявления и удовлетворения потребностей покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций, механизм изучения и прогнозирования спроса потребителей, порядок проведения анализа маркетинговой информации и конъюнктуры товарного рынка</p>	<p>Не знает способы и методы выявления и удовлетворения потребностей покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций, механизм изучения и прогнозирования спроса потребителей, порядок проведения анализа маркетинговой информации и конъюнктуры товарного рынка</p>	<p>Фрагментарные знания способов и методов выявления и удовлетворения потребностей покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций, механизма изучения и прогнозирования спроса потребителей, порядка проведения анализа маркетинговой информации и конъюнктуры товарного рынка</p>	<p>Общие, не структурированные знания способов и методов выявления и удовлетворения потребностей покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций, механизма изучения и прогнозирования спроса потребителей, порядка проведения анализа маркетинговой информации и конъюнктуры товарного рынка</p>	<p>Полные, систематические знания способов и методов выявления и удовлетворения потребностей покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций, механизма изучения и прогнозирования спроса потребителей, порядка проведения анализа маркетинговой информации и конъюнктуры товарного рынка</p>
<p><b>Уметь:</b> выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций, изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию и конъюнктуру товарного рынка</p>	<p>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</p>	<p>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</p>	<p>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</p>	<p>Полностью сформированное умение выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций, изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию и конъюнктуру товарного рынка</p>
<p><b>Владеть:</b> методами и средствами</p>	<p>Поверхностное владение методами и</p>	<p>Удовлетворительное владение методами и</p>	<p>Хорошее владение методами и</p>	<p>Свободное, полноценное владение</p>

выявления, формирования и прогнозирования спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; проведения маркетинговых исследований; изучения конъюнктуры рынка	средствами выявления, формирования и прогнозирования спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; проведения маркетинговых исследований; изучения конъюнктуру рынка	средствами выявления, формирования и прогнозирования спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; проведения маркетинговых исследований; изучения конъюнктуры рынка	средствами выявления, формирования и прогнозирования спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; проведения маркетинговых исследований; изучения конъюнктуры рынка	методами и средствами выявления, формирования и прогнозирования спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; проведения маркетинговых исследований; изучения конъюнктуры рынка
---	--	--	--	---

**ПК-6**

<b>Знать:</b> 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 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 методах анализа контрагентов.
<b>Уметь:</b> выбирать	Не умеет выбирать	Слабо умеет выбирать	Хорошо умеет выбирать	Отлично умеет выбирать

деловых партнеров, заключать договоры и контролировать их соблюдение; применять действующее законодательство в профессиональной деятельности;	контрагентов, заключать договоры и контролировать их соблюдение; применять действующее законодательство в профессиональной деятельности.	контрагентов, заключать договоры и контролировать их соблюдение; применять действующее законодательство в профессиональной деятельности.	контрагентов, заключать договоры и контролировать их соблюдение; применять действующее законодательство в профессиональной деятельности.	контрагентов, заключать договоры и контролировать их соблюдение; применять действующее законодательство в профессиональной деятельности.
<b>Владеть:</b> навыками вести деловые переговоры; навыками документального обеспечения переговорного процесса, оформления и контроля выполнения заключенных договоров.	Не владеет навыками вести деловые переговоры; навыками документального 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 документального обеспечения переговорного процесса, оформления и контроля выполнения заключенных договоров	В полном объеме владеет навыками вести деловые переговоры; навыками документального обеспечения переговорного процесса, оформления и контроля выполнения заключенных договоров

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

**Знать:**

- понятийный аппарат в сфере малого бизнеса;
- классификацию предприятий малого бизнеса и классификацию оказываемых ими услуг;
- этико-психологические аспекты малого бизнеса в торговле;
- основы организации малого бизнеса по сферам применения;
- формы и методы организации малого бизнеса.

**Уметь:**

- анализировать состояние предприятий малого бизнеса;
- разрабатывать и реализовывать мероприятия по организации малого бизнеса;
- использовать этико-психологические подходы в процессах купли - продажи и обмена товаров;
- применять методы стимулирования сбыта и формы обслуживания на предприятиях малого бизнеса;
- формировать и управлять конкурентоспособностью малого торгового предприятия.

**Владеть:**

- алгоритмом принятия решения о совершении сделки, касающейся закупки или реализации товаров и оказания услуг;
- навыками осуществления коммерческих операций в инфраструктуре рынка;

- знаниями правил розничной и оптовой торговли и продажи отдельных товарных групп населению;
- приемами организации коммерческой деятельности на предприятиях малого бизнеса с учетом отраслевой специфики.

### 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
Тема 1. История развития малого бизнеса	x	x	2
Тема 2. Понятие малого предпринимательства, значение и перспективы его развития	x	x	2
Тема 3. Развитие видов хозяйственной деятельности, приносящих коммерческий успех	x	x	2
Тема 4. Малый бизнес в торговле и сфере услуг	x	x	2
Тема 5. Малый бизнес, его место в системе предпринимательства	x	x	2
Тема 6. Организация закупочно-сбытовой деятельности предприятия малого бизнеса и оценка ее эффективности	x	x	2
Тема 7. Этика и этикет предпринимателя. Личность и качества предпринимателя	x	x	2
Тема 8. Роль государства в развитии малого бизнеса	x	x	2
Тема 9. Внешнеэкономическая деятельность в сфере малого бизнеса	x	x	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	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 сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	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.	История развития малого бизнеса	1	1	ПК-3, ПК-6
2.	Понятие малого предпринимательства, значение и перспективы его развития	2		ПК-3, ПК-6
3.	Развитие видов хозяйственной деятельности, приносящих коммерческий успех	2		ПК-3, ПК-6
4.	Малый бизнес в торговле и сфере услуг	2		ПК-3, ПК-6
5.	Малый бизнес, его место в системе предпринимательства	2	1	ПК-3, ПК-6
6.	Организация закупочно-сбытовой деятельности предприятия малого бизнеса и оценка ее эффективности	2		ПК-3, ПК-6
7.	Этика и этикет предпринимателя. Личность и качества предпринимателя	2		ПК-3, ПК-6
8.	Роль государства в развитии малого бизнеса	2	1	ПК-3, ПК-6
9.	Внешнеэкономическая деятельность в сфере малого бизнеса	2	1	ПК-3, ПК-6
ИТОГО		17	4	

#### 4.3. Лабораторные занятия – не предусмотрены

#### 4.4. Практические занятия

№	Наименование занятия	Объем в ак. часах		Формируемые компетенции
		очная форма обучения	заочная форма обучения	
1.	История развития малого бизнеса	2	2	ПК-3, ПК-6
2.	Понятие малого предпринимательства, значение и перспективы его развития	4		ПК-3, ПК-6
3.	Развитие видов хозяйственной деятельности, приносящих коммерческий успех	4		ПК-3, ПК-6
4.	Малый бизнес в торговле и сфере услуг	4		ПК-3, ПК-6



5.	Малый бизнес, его место в системе предпринимательства	4	2	ПК-3, ПК-6
6.	Организация закупочно-сбытовой деятельности предприятия малого бизнеса и оценка ее эффективности	4	2	ПК-3, ПК-6
7.	Этика и этикет предпринимателя. Личность и качества предпринимателя	4		ПК-3, ПК-6
8.	Роль государства в развитии малого бизнеса	4		ПК-3, ПК-6
9.	Внеэкономическая деятельность в сфере малого бизнеса	4	2	ПК-3, ПК-6
<b>ИТОГО</b>		34	8	

#### 4.5. Самостоятельная работа обучающегося

Раздел дисциплины (тема)	Вид самостоятельной работы	Объем ак. часов	
		очная форма обучения	заочная форма обучения
Тема 1. История развития малого бизнеса	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	10
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2	-
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2	-
Тема 2. Понятие малого предпринимательства, значение и перспективы его развития	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	10
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2	-
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2	-
Тема 3. Развитие видов хозяйственной деятельности, приносящих коммерческий успех	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	10
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2	-
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2	-
Тема 4. Малый бизнес в торговле и сфере услуг	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	3	12
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2	-
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2	-
Тема 5. Малый бизнес, его место в системе предпринимательства	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	10
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2	-

ства	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2	-
Тема 6. Организация закупочно- сбытовой деятельности предприятия малого бизнеса и оценка ее эффективности	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	3	10
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2	-
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2	-
Тема 7. Этика и этикет предпринимателя. Личность и качества предпринимателя	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	3	10
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2	-
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2	-
Тема 8. Роль государства в развитии малого бизнеса	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	10
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2	-
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2	-
Тема 9. Внешнеэкономич еская деятельность в сфере малого бизнеса	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	10
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2	-
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2	-
Итого		57	92

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

1. Евдокимова Е.А. Методические указания для самостоятельной работы по дисциплине «Организация коммерческой деятельности и предприятий малого бизнеса 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 (модуля)**

##### **Тема 1. История развития малого бизнеса**

Место малого бизнеса в истории. Понятие «малый бизнес». История возникновения и основная сущность малого бизнеса. Правовые и социальные аспекты предпринимательской деятельности. Основные виды и формы предпринимательства, особенности коммерческого предпринимательства. Международная кодификация предпринимательства. Предпринимательское право.

##### **Тема 2. Понятие малого предпринимательства, значение и перспективы его развития**

Сущность предпринимательства и предпринимательской деятельности. Виды предпринимательской деятельности. Основные критерии определения малого предприятия. Организационно правовые формы малых предприятий. Значение и задачи малого предпринимательства, проблемы его развития. Создание и прекращение деятельности предприятий, - принципы создания предприятия, учредительные документы, государственная регистрация и прекращение деятельности предприятий.

##### **Тема 3. Развитие видов хозяйственной деятельности, приносящих коммерческий успех**

Организация торгов (тендеров) по закупкам товаров на конкурсной основе. Ярмарочная торговля. Комиссионная и консигнационная торговля. Торговля товарами, изготовленными из давальческого сырья (толлинг). Торговля по заказам покупателей. Посылочная торговля. Электронная торговля. Работа торговых агентов и дилеров. Комплексное обеспечение потребителей. Диверсификация деятельности торгово-посреднических организаций.

##### **Тема 4. Малый бизнес в торговле и сфере услуг**

Мелкие и средние предприятия на товарных рынках. Мелкие и средние предприятия в торговле. Малый бизнес в сфере услуг. Франчайзинг – система сотрудничества крупного и малого бизнеса в торговле и сфере услуг. Виды франчайзинга. Франчайзинговая система в России.

##### **Тема 5. Малый бизнес, его место в системе предпринимательства**

Значение и задачи малого бизнеса. Характеристика экономической деятельности малых предприятий. Проблемы малого бизнеса и пути их решения.

##### **Тема 6. Организация закупочно-сбытовой деятельности предприятия малого бизнеса и оценка ее эффективности**

Значение закупок в предпринимательской деятельности. Управление материально-техническим снабжением, - основные принципы проведения закупок, закупочный цикл, планирование поступления и закупки товаров. Управление товарными запасами на основе их планирования и нормирования. Договорные отношения с контрагентами и организация контроля за их выполнением.

Товарная политика предприятия, - формирование и развитие ассортимента, управление ассортиментной политикой, технология планирования ассортимента.

Организация системы сбыта, каналы распределения и товародвижения. Оптовая и розничная торговля, - их организационные формы и методы продажи. Управление и стимулирование сбыта /продажи/.

Основные принципы и задачи организации сервиса. Требования к его качеству, оценка эффективности и возможности совершенствования системы обслуживания.

Коммерческий успех в сфере бизнеса и методика его расчета. Основные показатели эффективности деятельности предприятий малого бизнеса.

### **Тема 7. Этика и этикет предпринимателя. Личность и качества предпринимателя**

Этика и этикет предпринимателя. Правила представления и знакомства. Правила ведения деловых бесед. Правила деловой переписки и телефонных переговоров.

Имидж предпринимателя. Предприимчивость и организаторский потенциал предпринимателя. Организация рабочего дня.

### **Тема 8. Роль государства в развитии малого бизнеса**

Государственная поддержка малого бизнеса в России и за рубежом. Формы и методы государственного регулирования малого бизнеса в развитых странах. Формы и методы государственного регулирования малого предпринимательства в России.

### **Тема 9. Внешнеэкономическая деятельность в сфере малого бизнеса**

Сущность внешнеэкономической деятельности малых предприятий и её государственное регулирование. Порядок заключения контрактов купли-продажи. Основные товаросопроводительные документы, оформляемые при исполнении коммерческой сделки. Внешнеторговая документация, - коммерческие документы, документы по платежно-банковским операциям, страховые и транспортные документы.

Лицензирование и квотирование при экспортных и импортных операциях. Таможенная оценка стоимости импортных товаров. Таможенные платежи.

## **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. Фонд оценочных средств 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 обучающегося по ОПОП данного направления, формируемые при изучении дисциплины «Организация коммерческой деятельности на предприятиях малого бизнеса».

### 6.1. Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции	Оценочное средство	
			Наименование	Кол-во
1.	История развития малого бизнеса	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	6 2 2
2.	Понятие малого предпринимательства, значение и перспективы его развития	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	10 4 3
3.	Развитие видов хозяйственной деятельности, приносящих коммерческий успех	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	18 4 6
4.	Малый бизнес в торговле и сфере услуг	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	17 5 6
5.	Малый бизнес, его место в системе предпринимательства	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	10 5 9
6.	Организация закупочно-сбытовой деятельности предприятия малого бизнеса и оценка ее эффективности	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	10 2 8
7.	Этика и этикет предпринимателя. Личность и качества предпринимателя	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	10 3 4
8.	Роль государства в развитии малого бизнеса	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	6 4 7
9.	Внешнеэкономическая деятельность в сфере малого бизнеса	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	13 4 6

### 6.2. Перечень вопросов для зачета

1. Мелкие и крупные фирмы конца XIX – начала XX в (ПК-3,ПК-6).
2. Причины бума малого бизнеса в 70-80-х гг. (ПК-3,ПК-6).
3. Основные критерии определения малого предприятия (ПК-3,ПК-6).
4. Организационно-правовые формы малых предприятий (ПК-3,ПК-6).
5. Хозяйственными товариществами и обществами (ПК-3,ПК-6).
6. Организация торгов (тендеров) по закупкам товаров на конкурсной основе (ПК-3,ПК-6).
7. Ярмарочная торговля (ПК-3,ПК-6).

8. Комиссионная и консигнационная торговля (ПК-3,ПК-6).
9. Торговля товарами, изготовленными из давальческого сырья (толлинг) (ПК-3,ПК-6).
10. Электронная торговля (ПК-3,ПК-6).
11. Работа торговых агентов и дилеров (ПК-3,ПК-6).
12. Мелкие и средние предприятия на товарных рынках (ПК-3,ПК-6).
13. Факторы, определяющие способы сбыта товаров для мелких фирм (ПК-3,ПК-6).
14. Мелкие и средние предприятия в торговле (ПК-3,ПК-6).
15. Малый бизнес в сфере услуг (ПК-3,ПК-6).
16. Франчайзинг – система сотрудничества крупного и малого бизнеса в торговле и сфере услуг (ПК-3,ПК-6).
17. Франчайзинговая система в России (ПК-3,ПК-6).
18. Значение и задачи малого бизнеса (ПК-3,ПК-6).
19. Характеристика экономической деятельности малых предприятий (ПК-3,ПК-6).
20. Проблемы малого бизнеса и пути их решения (ПК-3,ПК-6).
21. Закупочная работа (ПК-3,ПК-6).
22. Управление материально-техническим снабжением (ПК-3,ПК-6).
23. Управление товарными запасами (ПК-3,ПК-6).
24. Планирование товарных запасов (ПК-3,ПК-6).
25. Договорные отношения (ПК-3,ПК-6).
26. Товарная политика (ПК-3,ПК-6).
27. Разработка портфеля заказов (ПК-3,ПК-6).
28. Выбор сбыта канала продукции (ПК-3,ПК-6).
29. Этикет предпринимателя-коммерсанта (ПК-3,ПК-6).
30. Имидж предпринимателя (ПК-3,ПК-6).
31. Предприимчивость и организаторский потенциал предпринимателя (ПК-3,ПК-6).
32. Организация рабочего дня (ПК-3,ПК-6).
33. Государственная поддержка малого бизнеса в России (ПК-3,ПК-6).
34. Государственная поддержка малого бизнеса за рубежом (ПК-3,ПК-6).
35. Налоговые льготы малому предпринимательству в России (ПК-3,ПК-6).
36. Формы и методы государственного регулирования малого бизнеса в развитых странах (ПК-3,ПК-6).
37. Финансы, кредит, гарантии для малых предприятий (ПК-3,ПК-6).
38. Участие малого бизнеса в распределении государственных заказов (ПК-3,ПК-6).
39. Управленческая, техническая и информационная помощь малому бизнесу (ПК-3, ПК-6).
40. Формы и методы государственного регулирования малого предпринимательства в России (ПК-3,ПК-6).
41. Сущность внешнеэкономической деятельности малых предприятий и ее государственное регулирование (ПК-3,ПК-6).
42. Порядок заключения контрактов купли-продажи (ПК-3,ПК-6).
43. Основные товаросопроводительные документы, оформляемые при исполнении коммерческой сделки (ПК-3,ПК-6).
44. Лицензирование и квотирование при экспортных и импортных операциях (ПК-3,ПК-6).
45. Таможенная оценка стоимости импортных товаров (ПК-3,ПК-6).
46. Порядок таможенного оформления товаров и контроля грузов (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»	<ul style="list-style-type: none"> <li>- полное знание учебного материала из разных разделов дисциплины с раскрытием сущности и области применения в сфере малого бизнеса;</li> <li>- умение ясно, логично и грамотно излагать изученный материал, производить собственные размышления, делать умозаключения и выводы с добавлением комментариев, пояснений, обоснований;</li> <li>- грамотное владение основами организации малого бизнеса по сферам применения и т.п.</li> </ul>	тестовые задания (30-40 баллов); реферат (7-10 баллов); вопросы к зачету (38-50 баллов)
Базовый (50 -74 балла) – «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> <li>- знание основных теоретических и методических положений по изученному материалу, указание психологических аспектов малого бизнеса в торговле;</li> <li>- умение собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать практический материал для иллюстрации теоретических положений;</li> <li>- владение навыками осуществления коммерческих операций в инфраструктуре рынка.</li> </ul>	тестовые задания (20-29 баллов); реферат (5-8 баллов); вопросы к зачету (25-37 баллов)
Пороговый (35 - 49 баллов) – «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> <li>- основы организации малого бизнеса по сферам применения;</li> <li>- умение анализировать состояние предприятий малого бизнеса;</li> <li>- знаниями правил розничной и оптовой торговли и продажи отдельных товарных групп населению.</li> </ul>	тестовые задания (14-19 баллов); реферат (3-6 баллов); вопросы к зачету (18-24 баллов)
Низкий (допороговый) (компетенция не сформирована) (менее 35 баллов) – «не зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> <li>- незнание терминологии дисциплины;</li> <li>- приблизительное представление о предмете и методах дисциплины;</li> <li>- отрывочное, без логической последовательности изложение информации, косвенным образом затрагивающей некоторые аспекты программного материала;</li> </ul>	тестовые задания (0-13 баллов); реферат (0-4 балла); вопросы к зачету (0-17 баллов)

	<p>- неумение формировать и управлять конкурентоспособностью малого торгового предприятия;</p> <p>- невладение приемами организации коммерческой деятельности на предприятиях малого бизнеса с учетом отраслевой специфики.</p>	
--	---	--

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 «Организация коммерческой деятельности на предприятиях малого бизнеса» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06. Торговое дело (профиль) Коммерческая деятельность в АПК, Мичуринск, 2022.

2. Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник для бакалавров. [Электронный ресурс] / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. – Электрон. дан. – М.: Дашков и К, 2015. – 400 с. – Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/61051> — Загл. с экрана.

### **7.2. Дополнительная литература:**

1. Панкратов Ф. Г., Серегина Т. К. Коммерческая деятельность: учеб. для вузов. Издательство «Дашков и Ко», 2004. – 504 стр.

2. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность. Учебное пособие: Издательство: Инфра-М, 2010. – 247 стр.

### **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](http://www.regadm.tambov.ru).
7. Министерство экономического развития и торговли – [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru)
8. Министерство финансов Российской Федерации – [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru)
9. Министерство регионального развития РФ – [www.minregion.ru](http://www.minregion.ru)
10. Федеральная налоговая служба – [www.nalog.ru](http://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.mcx.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/eco> - «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 « Организация коммерческой деятельности на предприятиях малого бизнеса» 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 «Рукопт»: 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 плоскочечатного 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	Разработчик ПО (правообладатель)	Доступность (лицензионное, свободно распространяемое)	Ссылка на Единый реестр российских программ для ЭВМ и БД (при наличии)	Реквизиты подтверждающего документа (при наличии)
1	Microsoft Windows, Office Professional	Microsoft Corporation	Лицензионное	-	Лицензия от 04.06.2015 № 65291651 срок действия: бессрочно
2	Антивирусное	АО	Лицензионное	<a href="https://reestr.digital.gov.ru/reestr/3665">https://reestr.digital.gov.ru/reestr/3665</a>	Сублицензия

	программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security для бизнеса	«Лаборатория Касперского» (Россия)	ное	74/?sphrase_id=415165	нный договор с ООО «Софттекс» от 06.07.2022 № б/н, срок действия: с 22.11.2022 по 22.11.2023
3	Мой Офис Стандартный - Офисный пакет для работы с документами и почтой (myoffice.ru)	ООО «Новые облачные технологии» (Россия)	Лицензионное	<a href="https://reestr.digital.gov.ru/reestr/301631/?sphrase_id=2698444">https://reestr.digital.gov.ru/reestr/301631/?sphrase_id=2698444</a>	Контракт с ООО «Рубикон» от 24.04.2019 № 0364100000819000012 срок действия: бессрочно
4	Программная система для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах «Антиплагиат ВУЗ» ( <a href="https://docs.antiplagius.ru">https://docs.antiplagius.ru</a> )	АО «Антиплагиат» (Россия)	Лицензионное	<a href="https://reestr.digital.gov.ru/reestr/303350/?sphrase_id=2698186">https://reestr.digital.gov.ru/reestr/303350/?sphrase_id=2698186</a>	Лицензионный договор с АО «Антиплагиат» от 17.04.2023 № 6627, срок действия: с 17.04.2023 по 16.04.2024
5	AcrobatReader - просмотр документов PDF, DjVU	<a href="https://www.adobe.com">AdobeSystems</a>	Свободно распространяемое	-	-
6	FoxitReader - просмотр документов PDF, DjVU	<a href="https://www.foxit.com">FoxitCorporation</a>	Свободно распространяемое	-	-

### 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](https://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)

Оснащённость 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/](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://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/](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) «Организация коммерческой деятельности на предприятиях малого бизнеса» 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 экономики и коммерции, протокол № 9 от «19» 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