


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 (МОДУЛЯ)

**ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ АПК**

Направление 38.03.06 «Торговое дело»

Направленность (профиль) «Коммерческая деятельность в АПК»

Квалификация (степень) выпускника – бакалавр

Мичуринск, 2023

1. Цели освоения дисциплины (модуля)

Целями освоения дисциплины (модуля) являются:

выявление и изучение особенностей организации и управления коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения;

планирование и организация процессов закупки и продажи товаров на предприятиях различных сфер и отраслей;

формирование товарного ассортимента предприятия с учетом его особенностей при осуществлении хозяйственной деятельности и характера выполняемых коммерческих операций;

организация поставок товаров и процессов товародвижения на рынке товаров;

организация системы сбыта товаров на отраслевом рынке и его стимулирования;

моделирование коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг;

анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия;

изучение особенностей коммерческой деятельности субъектов оптовой и розничной торговли, торгово-посреднического звена, инфраструктуры рынка.

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)

40.053 Специалист по организации постпродажного обслуживания и сервиса (утв. Приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 31 октября 2014 г. №616н; регистрационный номер 864н)

Проект ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА Специалист в области маркетинга

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина Б1.В.09 «Организация коммерческой деятельности предприятий АПК» относится к вариативной части профессионального цикла.

Освоение дисциплины базируется на знаниях, полученных учащимися при изучении дисциплин Экономика организации, Маркетинг, Коммерческая деятельность, Коммерческая деятельность на рынке информационных услуг, Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка, Коммерческая деятельность на рынке продовольственных товаров.

Входные знания, умения и компетенции обучающегося, необходимые для изучения дисциплины «Организация коммерческой деятельности предприятий АПК» определяются выходными характеристиками предшествующих дисциплин.

В дальнейшем знания, умения и навыки, сформированные в процессе изучения дисциплины используются при выполнении учебно-исследовательских аналитических работ, прохождении производственных практик и написании выпускной квалификационной работы.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины «Организация коммерческой деятельности предприятий АПК»

В результате изучения дисциплины обучающийся должен освоить трудовые функции:

08.024 Эксперт в сфере закупок

A/01.6 Мониторинг рынка предмета закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд

40.049 Специалист по логистике на транспорте

V/02.6 Организация работы с подрядчиками на рынке транспортных услуг

40.053 Специалист по организации постпродажного обслуживания и сервиса

V/01.6 Организация процессов анализа требований к постпродажному обслуживанию и сервису и управление взаимоотношениями с потребителями продукции

Проект ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА Специалист в области маркетинга

V/03.5 Разработка, реализация и совершенствование стратегии и тактики продвижения товаров и услуг организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Трудовые действия:

08.024 Эксперт в сфере закупок A/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

40.049 Специалист по логистике на транспорте V/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

40.053 Специалист по организации постпродажного обслуживания и сервиса

V/01.6

Осуществление сбора, обобщения, систематизации и анализа требований потребителей к постпродажному обслуживанию и сервису с использованием информационных и телекоммуникационных технологий, в том числе систем электронного бизнеса и интернет-статистики

Анализ информации о рыночном спросе на продукцию, выпускаемую организацией и политики конкурентов по послепродажному обслуживанию

Подготовка прогнозов, проектов, перспективных и текущих планов производства и реализации продукции, в проведении маркетинговых исследований по изучению спроса на продукцию организации, перспектив развития рынков сбыта в части своих полномочий

Мониторинг рынка своей продукции, проведение сравнительного анализа качества постпродажного обслуживания продукции организаций-конкурентов и разработка мероприятий (при необходимости) по доведению качества до требуемого уровня

Разработка предложений по изменению конструкции изделий и технологии производства, согласование планов постановки на производство новых видов

продукции с учетом требований клиентов к постпродажному обслуживанию и сервису в части своих полномочий

Обеспечение лояльности клиентов за счет соблюдения деловой этики и культуры общения с клиентами, предотвращение появления конфликтных ситуаций на этапах постпродажного обслуживания и сервиса

Осуществление взаимодействия с потребителями продукции организации с использованием традиционных каналов связи, электронной почты, информационных интернет-ресурсов, социальных сетей

Организация выставок, ярмарок, выставок-продаж и других мероприятий по продвижению продукции, в том числе с использованием интернет-рекламы, в части своих полномочий

Разработка и обоснование предложений по внедрению перспективных технологий управления взаимоотношениями с клиентами

Проект ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА Специалист в области маркетинга

В/03.5

Непрерывное улучшение системы сбыта и продвижения товаров и услуг организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Планирование продаж организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Внедрение и управление системой CRM организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Разработка, согласование и запуск POSM (листочки, буклеты и пр.) под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Разработка и управление комплексом трейд – маркетинга, предоставление информации торговому персоналу и клиентам, тренинги, получение обратной связи от клиентов организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Разработка технических заданий для проведения маркетинговых исследований под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Подготовка рекомендаций для принятия управленческих решений в организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Освоение дисциплины (модуля) направлено на формирование *профессиональных компетенций*:

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

ПК –7 - способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

Планируемые результаты обучения (показатели освоения компетенции)	Критерии оценивания результатов обучения			
	Низкий (допороговый) компетенция не сформирована	Пороговый	Базовый	Продвинутый
ПК-6				
Знать: основные виды договоров в коммерческой деятельности, правила	Не знает основных видов договоров в коммерческой деятельности;	Имеет неполные знания об основных видах договоров в	В целом имеет знания об основных видах договоров в коммерческой	Обладает глубокими знаниями об основных видах договоров в коммерческой

<p>заключения договоров, порядок заключения, изменения и расторжения договоров, источники получения информации о потенциальных деловых партнерах, стратегии переговоров, этапы переговорного процесса, методы анализа контрагентов.</p>	<p>правил заключения договоров; порядок заключения, изменения и расторжения договоров; источников получения информации о потенциальных деловых партнерах; стратегии переговоров; этапы переговорного процесса; методы анализа контрагентов.</p>	<p>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.</p>	<p>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.</p>	<p>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.</p>
<p>Уметь: выбирать деловых партнеров, заключать договоры и контролировать их соблюдение; применять действующее законодательство в профессиональной деятельности;</p>	<p>Не умеет выбирать контрагентов, заключать договоры и контролировать их соблюдение; применять действующее законодательство в профессиональной деятельности.</p>	<p>Слабо умеет выбирать контрагентов, заключать договоры и контролировать их соблюдение; применять действующее законодательство в профессиональной деятельности.</p>	<p>Хорошо умеет выбирать контрагентов, заключать договоры и контролировать их соблюдение; применять действующее законодательство в профессиональной деятельности.</p>	<p>Отлично умеет выбирать контрагентов, заключать договоры и контролировать их соблюдение; применять действующее законодательство в профессиональной деятельности</p>
<p>Владеть: навыками вести деловые переговоры; навыками документального обеспечения переговорного процесса, оформления и контроля</p>	<p>Не владеет навыками вести деловые переговоры; навыками документального обеспечения переговорного процесса, оформления и контроля</p>	<p>Не полностью владеет навыками вести деловые переговоры; навыками документального обеспечения переговорного процесса, оформления и</p>	<p>Хорошо владеет навыками вести деловые переговоры; навыками документального обеспечения переговорного процесса, оформления и</p>	<p>В полном объеме владеет навыками вести деловые переговоры; навыками документального обеспечения переговорного процесса, оформления и контроля</p>

выполнения заключенных договоров.	выполнения заключенных договоров.	контроля выполнения заключенных договоров	контроля выполнения заключенных договоров	выполнения заключенных договоров
ПК-7				
Знать: современные подходы к организации закупочной деятельности; этапы закупочной работы; стандарты в закупочной деятельности; стандарты работы с поставщиками; стратегии деловых взаимоотношений; информационные технологии, используемые в управлении закупками и поставками товаров, основные направления повышения эффективности закупочной деятельности; формы и методы оптовой и розничной торговли	Не знает современных подходы к организации закупочной деятельности, этапов закупочной работы, стандартов закупочной деятельности; стандарты работы с поставщиками; стратегии деловых взаимоотношений; тактику взаимоотношений с поставщиками; информационных технологий, используемых в управлении закупками и поставками товаров, основные направления повышения эффективности закупочной деятельности, формы и методы оптовой и розничной торговли	Знает в неполном объеме современные подходы к организации закупочной деятельности; этапы закупочной работы; стандарты в закупочной деятельности; стандарты работы с поставщиками; стратегии деловых взаимоотношений; информационные технологии, используемые в управлении закупками и поставками товаров, основные направления повышения эффективности закупочной деятельности; формы и методы оптовой и розничной торговли	Хорошо знает современные подходы к организации закупочной деятельности; этапы закупочной работы; стандарты в закупочной деятельности; стандарты работы с поставщиками; стратегии деловых взаимоотношений; информационные технологии, используемые в управлении закупками и поставками товаров, основные направления повышения эффективности закупочной деятельности; формы и методы оптовой и розничной торговли	Знает в полном объеме современные подходы к организации закупочной деятельности; этапы закупочной работы; стандарты в закупочной деятельности; стандарты работы с поставщиками; стратегии деловых взаимоотношений ; информационные технологии, используемые в управлении закупками и поставками товаров, основные направления повышения эффективности закупочной деятельности; формы и методы оптовой и розничной торговли
Уметь: организовывать материально-техническое снабжение предприятия, закупки и	Не умеет организовывать материально-техническое снабжение предприятия, закупки и	Умеет организовывать материально-техническое снабжение предприятия, закупки и	Хорошо умеет организовывать материально-техническое снабжение предприятия, закупки и	Умеет в полном объеме организовывать материально-техническое снабжение предприятия,

продажу товаров, управлять процессами поставки и товародвижения на агропродовольственном рынке	продажу товаров, управлять процессами поставки и товародвижения на агропродовольственном рынке.	продажу товаров, управлять процессами поставки и товародвижения на агропродовольственном рынке, испытывая затруднения, допуская ошибки	продажу товаров, управлять процессами поставки и товародвижения на агропродовольственном рынке.	закупки и продажу товаров, управлять процессами поставки и товародвижения на агропродовольственном рынке
Владеть: методами и навыками планирования материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи товаров.	Не владеет методами и навыками планирования материально-технического обеспечения предприятия; закупки и продажи товаров	Владеет методами и навыками планирования материально-технического обеспечения предприятия; закупки и продажи товаров в неполном объеме	Хорошо владеет методами и навыками планирования материально-технического обеспечения предприятия; закупки и продажи товаров	Владеет методами и навыками планирования материально-технического обеспечения предприятия; закупки и продажи товаров в полном объеме.

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен:

Знать:

- особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий АПК для применения на практике с целью решения профессиональных задач;
- особенности формирования товарного ассортимента предприятий АПК, специфику методики анализа товарного ассортимента и его оценки;
- организацию процесса закупки товаров на отраслевом рынке;
- составляющие системы товародвижения на рынке, их сущность, условия, особенности организации, функционирования и пути минимизации издержек;
- организацию форм и методов продажи товаров предприятиями АПК;
- организационные структуры управления коммерческими службами предприятий отраслевой направленности, порядок взаимодействия коммерческой службы с другими подразделениями;
- особенности организации коммерческой деятельности субъектами инфраструктуры рынка;
- модели ведения коммерческой деятельности в АПК;
- анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия АПК;

Уметь:

- создавать и использовать информационную базу для организации коммерческой деятельности предприятий АПК;
- формировать товарный ассортимент с учетом требований рынка;
- организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта товаров;
- организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров;

- управлять процессами поставки и товародвижения на отраслевом рынке;
- организовать систему сервисного обслуживания на рынке товаров;
- применять методы стимулирования сбыта;
- анализировать коммерческую деятельность и определять ее эффективность с учетом вида хозяйственной деятельности предприятия;
- моделировать и проектировать коммерческую деятельность предприятия на агропродовольственном рынке;

Владеть:

- терминологическим аппаратом торгового дела;
- 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;
- способностью распознавания и оценки различных факторов опасности с учетом общепринятых критериев;
- способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в организации коммерческой деятельности предприятий АПК.

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

Разделы, темы дисциплины	ПК-6	ПК-7	Общее количество компетенций
Хозяйствующие субъекты коммерческой деятельности	x	x	2
Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий АПК	x	x	2
Информационное обеспечение коммерческой деятельности	-	x	1
Планирование снабжения	x	x	2
Особенности организации закупок и поставок товаров	-	x	1
Особенности формирования ассортимента	-	x	1
Особенности организации коммерческой деятельности в предприятиях промышленности, сельского хозяйства и других сферах	x	x	2
Особенности организации товародвижения и продажи товаров	-	x	1
Планирование сбыта	x	x	2
Стимулирование сбыта	x	x	2
Сервисное обслуживание и его особенности на предприятиях отраслевой направленности	-	x	1
Коммерческие инновации	x	x	2
Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле	-	x	1
Организация и управление коммерческой деятельностью в оптовой торговле	x	x	2

Рынки закупок и сбыта товаров и их исследование	x	x	2
Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле	-	x	1
Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок товаров	x	x	2
Организация и управление коммерческой работой в сфере продаж товаров	x	x	2
Организация процессов товародвижения в оптовой торговле	-	x	1
Порядок ценообразования, финансовое обеспечение и результативность коммерческой деятельности в оптовой торговле	-	x	1
Особенности коммерческой деятельности в розничной торговле	-	x	1
Исследование рынка потребительских товаров	-	x	1
Организация и управление коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия	x	x	2
Организация розничной торговой сети	x	x	2
Ассортиментная политика розничных торговых предприятий	-	x	1
Организация закупочной деятельности и товароснабжения на розничном торговом предприятии	x	x	2
Организация торгового процесса на розничном предприятии	x	x	2
Эффективность коммерческой деятельности розничного торгового предприятия	x	x	2
Организация и управление коммерческой деятельностью в торгово-посреднических структурах	x	x	2
Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах, торговых домах, выставках, ярмарках, аукционах и торгах.	x	x	2
Основные элементы инфраструктуры агропродовольственного рынка	-	x	1
Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ	x	x	2
Организация коммерческой деятельности банков	x	x	2
Организация коммерческой деятельностью страховых компаний	x	x	2
Анализ и стратегическое планирование	x	x	2

коммерческой деятельности предприятий АПК			
Бизнес-планирование	x	x	2

4. Структура и содержание дисциплины (модуля)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 9 зачетных единиц (324 часа).

4.1. Объем дисциплины и виды учебной работы

Вид занятий	Количество ак. часов			
	всего	по очной форме обучения		по заочной форме обучения 5 курс
		в том числе		
		7 семестр	8 семестр	
Общая трудоемкость дисциплины	288	144	140	324
Контактная работа обучающихся с преподавателем	128	68	60	30
Аудиторные занятия, в т.ч.	128	68	60	30
лекции	54	34	20	12
практические занятия, всего	74	34	40	18
в том числе в форме практической подготовки		6	6	4
Самостоятельная работа, в т.ч.	160	76	84	285
выполнение курсовой работы и подготовка к ее защите		36		9
проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов и др.)		20	44	125
подготовка к практическим занятиям		20	40	151
Контроль		-	36	
Вид итогового контроля	×	зачет	экзамен	экзамен

4.2. Лекции

№	Название темы	Объем в ак. часах		Формируемые компетенции
		очная форма обучения	заочная форма обучения	
1.	Хозяйствующие субъекты коммерческой деятельности	2	1	ПК-6, ПК-7
2.	Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий АПК	2		ПК-6, ПК-7

3.	Информационное обеспечение коммерческой деятельности	1		ПК-7
4.	Планирование снабжения	1		ПК-6, ПК-7
5.	Особенности организации закупок и поставок товаров	1	1	ПК-7
6.	Особенности формирования ассортимента	1		ПК-7
7.	Особенности организации коммерческой деятельности в предприятиях промышленности, сельского хозяйства и других сферах	1		ПК-6, ПК-7
8.	Особенности организации товародвижения и продажи товаров	1		ПК-7
9.	Планирование сбыта	1	1	ПК-6, ПК-7
10.	Стимулирование сбыта	2		ПК-6, ПК-7
11.	Сервисное обслуживание и его особенности на предприятиях отраслевой направленности	1		ПК-7
12.	Коммерческие инновации	2		ПК-6, ПК-7
13.	Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле	1	1	ПК-7
14.	Организация и управление коммерческой деятельностью в оптовой торговле	2		ПК-6, ПК-7
15.	Рынки закупок и сбыта товаров и их исследование	1		ПК-6, ПК-7
16.	Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле	2		ПК-7
17.	Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок товаров	2	1	ПК-6, ПК-7
18.	Организация и управление коммерческой работой в сфере продаж товаров	2		ПК-6, ПК-7
19.	Организация процессов товародвижения в оптовой торговле	1		ПК-7
20.	Порядок ценообразования, финансовое обеспечение и результативность коммерческой деятельности в оптовой торговле	2	1	ПК-7
21.	Особенности коммерческой деятельности в розничной торговле	2		ПК-7
22.	Исследование рынка потребительских товаров	1	1	ПК-7
23.	Организация и управление коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия	2	1	ПК-6, ПК-7
24.	Организация розничной торговой сети	2		ПК-6, ПК-7
25.	Ассортиментная политика розничных торговых предприятий	2	1	ПК-6, ПК-7
26.	Организация закупочной деятельности и товароснабжения на розничном торговом предприятии	2	1	ПК-6, ПК-7

27.	Организация торгового процесса на розничном предприятии	2		ПК-6, ПК-7
28.	Эффективность коммерческой деятельности розничного торгового предприятия	2	1	ПК-6, ПК-7
29.	Организация и управление коммерческой деятельностью в торгово-посреднических структурах	1		ПК-6, ПК-7
30.	Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах, торговых домах, выставках, ярмарках, аукционах и торгах.	1		ПК-6, ПК-7
31.	Основные элементы инфраструктуры агропродовольственного рынка	1		ПК-7
32.	Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ	1		ПК-6, ПК-7
33.	Организация коммерческой деятельности банков	1		ПК-6, ПК-7
34.	Организация коммерческой деятельностью страховых компаний	1		ПК-6, ПК-7
35.	Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятий АПК	2	1	ПК-6, ПК-7
36.	Бизнес-планирование	2		ПК-6, ПК-7
	ИТОГО	54	12	

4.3. Практические занятия

№	Название темы	Объем в ак. часах		Формируемые компетенции
		очная форма обучения	заочная форма обучения	
1.	Хозяйствующие субъекты коммерческой деятельности	4	1	ПК-6, ПК-7
2.	Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий	4		ПК-6, ПК-7
3.	Информационное обеспечение коммерческой деятельности.	4	1	ПК-7
4.	Планирование снабжения.	2		ПК-6, ПК-7
5.	Особенности организации закупок и поставок товаров (в форме практической подготовки)	2	1	ПК-7
6.	Особенности формирования ассортимента.	4		ПК-7
7.	Организация коммерческой деятельности в предприятиях промышленности, сельского хозяйства и других сферах.	4	1	ПК-6, ПК-7

8.	Особенности организации товародвижения и продажи товаров	4		ПК-7
9.	Планирование сбыта.	4	1	ПК-6, ПК-7
10.	Стимулирование сбыта.	4		ПК-6, ПК-7
11.	Сервисное обслуживание и его особенности на предприятиях отраслевой направленности	4	1	ПК-7
12.	Коммерческие инновации	4		ПК-6, ПК-7
13.	Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле	2	1	ПК-7
14.	Организация и управление коммерческой деятельностью в оптовой торговле	4		ПК-6, ПК-7
15.	Рынки закупок и сбыта товаров и их исследование	2	1	ПК-6, ПК-7
16.	Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле	4		ПК-7
17.	Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок товаров (в форме практической подготовки)	4	1	ПК-6, ПК-7
18.	Организация и управление коммерческой работой в сфере продаж товаров	4		ПК-6, ПК-7
19.	Организация процессов товародвижения в оптовой торговле (в форме практической подготовки)	4	1	ПК-7
20.	Порядок ценообразования, финансовое обеспечение и результативность коммерческой деятельности в оптовой торговле	4		ПК-7
21.	Особенности коммерческой деятельности в розничной торговле	4	1	ПК-7
22.	Исследование рынка потребительских товаров	4		ПК-7
23.	Организация и управление коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия	4	1	ПК-6, ПК-7
24.	Организация розничной торговой сети	4		ПК-6, ПК-7
25.	Ассортиментная политика розничных торговых предприятий	4	1	ПК-6, ПК-7
26.	Организация закупочной деятельности и товароснабжения на розничном торговом предприятии (в форме практической подготовки)	2		ПК-6, ПК-7
27.	Организация торгового процесса на розничном предприятии	4	1	ПК-6, ПК-7
28.	Эффективность коммерческой деятельности розничного торгового предприятия	4		ПК-6, ПК-7
29.	Организация и управление коммерческой деятельностью в торгово-посреднических структурах.	2	1	ПК-6, ПК-7

30.	Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах, торговых домах, выставках, ярмарках, аукционах и торгах	4		ПК-6, ПК-7
31.	Основные элементы инфраструктуры рынка.	2	1	ПК-7
32.	Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ	2		ПК-6, ПК-7
33.	Организация коммерческой деятельности банков	2	1	ПК-6, ПК-7
34.	Организация коммерческой деятельностью страховых компаний	2		ПК-6, ПК-7
35	Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия	2	1	ПК-6, ПК-7
36	Бизнес-планирование	2		ПК-6, ПК-7
	ИТОГО	116	18	

4.4. Лабораторные занятия – не предусмотрены

4.5. Самостоятельная работа обучающихся

№	Название темы	Вид СР	Объем в ак.часов	
			очная форма обучения	заочная форма обучения
1.	Хозяйствующие субъекты коммерческой деятельности	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	4
		Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2	3
2.	Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	4
		Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2	3
3.	Информационное обеспечение коммерческой деятельности	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	4
		Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2	3

4.	Планирование снабжения	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2 2	4 3
5.	Особенности организации закупок и поставок товаров	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2 2	4 3
6.	Особенности формирования ассортимента	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2 2	4 3
7.	Организация коммерческой деятельности в предприятиях промышленности, сельского хозяйства и других сферах	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	4 4	6 5
8.	Особенности организации товародвижения и продажи товаров	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2 2	6 5
9.	Планирование сбыта	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2 2	4 3
10.	Стимулирование сбыта	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2 2	4 3
11.	Сервисное обслуживание и его особенности на предприятиях отраслевой направленности	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	4 4	6 5
12.	Коммерческие	Проработка учебного материала	4	6

	инновации	по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	4	5
13.	Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2 2	4 3
14.	Организация и управление коммерческой деятельностью в оптовой торговле	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2 2	6 5
15.	Рынки закупок и сбыта товаров и их исследование	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	4 4	6 5
16.	Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2 2	4 3
17.	Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок товаров	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2 2	4 3
18.	Организация и управление коммерческой работой в сфере продаж товаров	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2 2	4 3
19.	Организация процессов товародвижения в оптовой торговле	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2 2	6 5
20.	Порядок ценообразования, финансовое обеспечение и результативность	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2 2	6 5

	ь коммерческой деятельности в оптовой торговле	занятиям, защите реферата		
21.	Особенности коммерческой деятельности в розничной торговле	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2 2	4 3
22.	Исследование рынка потребительских товаров	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2 2	4 3
23.	Организация и управление коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2 2	4 3
24.	Организация розничной торговой сети	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2 2	4 3
25.	Ассортиментная политика розничных торговых предприятий	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2 2	4 3
26.	Организация закупочной деятельности и товароснабжения на розничном торговом предприятии	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2 2	4 3
27.	Организация торгового процесса на розничном предприятии	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2 2	4 3
28.	Эффективность коммерческой деятельности розничного	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2 2	4 3

	торгового предприятия	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата		
29.	Организация и управление коммерческой деятельностью в торгово-посреднических структурах	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	4
		Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2	3
30.	Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах, торговых домах, выставках, ярмарках, аукционах и торгах	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	4
		Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2	3
31.	Основные элементы инфраструктуры рынка	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	4
		Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2	3
32.	Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	4
		Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2	3
33.	Организация коммерческой деятельности банков	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	4
		Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2	3
34.	Организация коммерческой деятельностью страховых компаний	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	4
		Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2	3
35.	Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	6
		Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2	5
36.	Бизнес-планирование	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов	2	6

	лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2	5
ИТОГО		160	285

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

1. Евдокимова Е.А. Методические указания для выполнения курсовой работы по дисциплине «Организация коммерческой деятельности предприятий АПК» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (профиль) Коммерческая деятельность в АПК, Мичуринск, 2022.

2. Евдокимова Е.А. Методические указания по выполнению самостоятельной работы по дисциплине (модулю) ««Организация коммерческой деятельности предприятий АПК» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (профиль) Коммерческая деятельность в АПК, Мичуринск, 2022.

4.6 Курсовое проектирование

Целью курсовой работы по дисциплине «Организация коммерческой деятельности» является систематизация, расширение и закрепление теоретических и практических знаний обучающимися по актуальным проблемам коммерческой деятельности в современных условиях.

В результате выполнения курсовой работы обучающийся осваивает следующие компетенции: ПК-6, ПК-7

Примерный перечень тематики курсовых работ по «Организации коммерческой деятельности предприятий АПК».

1. Планирование снабжения хозяйственного предприятия АПК в современных условиях.
2. Планирование сбыта продукции предприятия АПК.
3. Служба сбыта хозяйственного предприятия: организация её работы, контроль за исполнением.
4. Формирование и развитие ассортимента как элемента коммерческого успеха предприятия.
5. Основные формы товародвижения на отраслевом рынке.
6. Организация коммерческой деятельности хозяйственного предприятия на внешнем рынке.
7. Сбытовая политика хозяйственного предприятия, проблемы и развитие в рыночных условиях.
8. Стимулирование сбыта на хозяйственном предприятии, его возможности и недостатки в новых экономических условиях.
9. Лизинг как одна из современных форм сбыта продукции
10. Система оценки коммерческой деятельности предприятий.
11. Управление ассортиментной политикой производственного предприятия в условиях формирующегося товарного рынка.
12. Коммерческая деятельность производственного предприятия во взаимодействии с торгово-посредническим звеном.
13. Сервис и профессиональная этика в процессе обслуживания покупателей предприятием в рыночных условиях.
14. Послепродажное обслуживание: функции, стратегия и его влияние на имидж предприятия.
15. Организация поставок и товародвижения на отраслевом рынке и пути их совершенствования.

16. Культура обслуживания и реклама, их роль в создании положительного образа предприятия и позиционировании на рынке.
17. Организационные и правовые аспекты правил продажи (сбыта) товаров в условиях рынка.
18. Разработка закупочно-сбытовой программы хозяйственного предприятия и ее общие концепции.
19. Фирменный стиль сбыта (продажи) товаров: основные элементы и роль в деятельности хозяйственного предприятия.
20. Опыт закупки (сбыта) готовой продукции хозяйственным предприятием на рынке России за рубежом.
21. Коммерческая деятельность оптового торгового предприятия в сфере закупки и сбыта товаров.
22. Коммерческая политика и коммерческая деятельность предприятий различных форм оптовой торговли в России и за рубежом.
23. Концептуальные основы развития коммерческой деятельности в оптовой торговле на рынке России.
24. Организация коммерческой деятельности разных форм оптовой торговли в России и за рубежом.
25. Исследование рынков закупок (сбыта) товаров для развития коммерческой деятельности в оптовом торговом предприятии.
26. Организация коммерческой деятельности оптового торгового предприятия с использованием элементов маркетинга.
27. Организация и развитие складского хозяйства оптового торгового предприятия.
28. Комплексный подход к формированию коммерческо-хозяйственных связей в оптовой торговле на рынке товаров.
29. Планирование и технология организации закупок в оптовом торговом предприятии в процессе товародвижения.
30. Управление товарными запасами в оптовом торговом предприятии: методы, организация и эффективность.
31. Организация продажи товаров со склада оптового торгового предприятия.
32. Формирование и управление коммерческими операциями в оптовой торговле в процессе товародвижения.
33. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности оптового торгового предприятия на рынке товаров.
34. Политика ценообразования в коммерческой деятельности оптового торгового предприятия на рынке товаров.
35. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.
36. Состав и оценка рисков в коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.
37. Организационная структура коммерческой службы оптового торгового предприятия, механизм её управления, основные функции и задачи.
38. Информационная система обеспечения закупочно-сбытовой деятельности оптового торгового предприятия, её роль и оценка эффективности.
39. Средства обеспечения безопасности коммерческой деятельности торговой фирмы на рынке потребительских товаров.
40. Формирование коммерческой деятельности предприятий разных форм розничной торговли.
41. Развитие коммерческой деятельности розничного торгового предприятия во взаимодействии с маркетингом.
42. Формирование и развитие материально-технической базы коммерческой деятельности в розничной торговле.

43. Планирование и организация закупочной деятельности в розничных торговых предприятиях разных организационных форм
44. Конъюнктура рынка потребительских товаров как составляющая коммерческой деятельности в розничной торговле.
45. Формирование и развитие товарно-ассортиментной политики как основы коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.
46. Товароснабжение как основа развития торгово-коммерческого процесса в розничном торговом предприятии.
47. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия.
48. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле России и за рубежом.
49. Развитие коммерческой деятельности торговых фирм на товарных рынках (продовольственном, непродовольственном, конкретного товара).
50. Принципы и методы продажи потребительских товаров и их результативность в розничных торговых предприятиях.
51. Комплексная оценка коммерческой деятельности розничных торговых предприятий.
52. Развитие франчайзинга как формы поддержки малого предпринимательства в России и зарубежных странах с развитой рыночной экономикой.
53. Анализ и прогноз развития товарного рынка как необходимое условие эффективной коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.
54. Ценообразование и ценовая политика на розничном торговом предприятии.
55. Закупочная деятельность и её значение в функционировании розничного торгового предприятия.
56. Организация рациональной системы закупочной деятельности розничного торгового предприятия на рынке потребительских товаров.
57. Планирование организации торгово-технологического процесса в розничном торговом предприятии и его результативность.
58. Оптимизация системы закупки товаров и их реализация на базе использования информационной технологии.
59. Основы формы товародвижения на отраслевом рынке.
60. Стимулирование сбыта, его возможности и недостатки в новых экономических условиях.
61. Оценка эффективности труда обслуживающего персонала в розничном торговом предприятии.
62. Торговый сервис. Профессиональная этика и этикет, их проявление в процессе обслуживания покупателей.
63. Фирменный стиль продажи (сбыта) товаров, его основные элементы и роль в деятельности розничного торгового предприятия.
64. Роль и развитие сервиса в розничной торговле России и зарубежных стран.
65. Искусство продажи и качество обслуживания покупателей на розничном торговом предприятии.
66. Культура торговли и реклама, их роль в создании положительного образа предприятия и позиционирования на рынке.
67. Послепродажное обслуживание: его функции, стратегия и влияние на имидж розничного торгового предприятия.
68. Оценка эффективности коммерческой деятельности розничного торгового предприятия с позиций анализа основных экономических показателей.
69. Анализ основных коммерческих решений розничного торгового предприятия и организация контроля за их исполнением.
70. Разработка стратегии развития предприятия АПК.
71. Анализ эффективности коммерческой деятельности в инфраструктуре агропродовольственного рынка на примере конкретной фирмы, компании.

72. Формирование инфраструктуры агропродовольственного рынка.

4.7. Содержание разделов дисциплины

РАЗДЕЛ 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ОТРАСЛЯМ И СФЕРАМ ПРИМЕНЕНИЯ

Тема 1. Хозяйствующие субъекты коммерческой деятельности.

Классификация хозяйствующих субъектов. Основные типы предприятий как юридических лиц. Коммерческие и некоммерческие организации, их характеристика. Основные организационно-правовые формы единичных и групповых компаний. Факторинговые и инжиниринговые компании, особенности их функционирования.

Тема 2. Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий АПК.

Цели, функции и задачи коммерческой службы предприятия. Коммерческая деятельность предприятия как система и управление ею: методология, процесс, структура, техника технология управления.

Тема 3. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.

Информация как предмет коммерческого распространения. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия, автоматизация торговли. Технология и индустрия распространения коммерческой информации. Роль передовых технологий и электронной коммерции в развитии бизнеса в России.

РАЗДЕЛ 2. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ПО ОТРАСЛЯМ И СФЕРАМ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Тема 4. Планирование снабжения.

Сущность планирования и обеспечения предприятия как хозяйствующего субъекта материальными ресурсами. Определение потребности и разработка план закупок материальных ресурсов. Составные части и основные показатели плана материально-технического снабжения деятельности предприятия, контроль за его реализацией.

Тема 5. Особенности организации закупок и поставок товаров.

Значение закупок в хозяйственной деятельности предприятий, основные принципы их проведения, планирование закупок товаров. Базисные условия поставок товаров и контроль за исполнением договорных обязательств.

В форме практической подготовки. Ведение учета информационных ресурсов проведения закупочных мероприятий. Составление закупочной документации. Размещение в единой информационной системе соответствующих сведений и документов в рамках закупочной деятельности. Осуществление мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок.

Тема 6. Особенности формирования ассортимента.

Формирование, развитие и технология планирования производственного ассортимента товаров в хозяйственном предприятии.

Тема 7. Особенности организации коммерческой деятельности на предприятиях промышленности, сельского хозяйства и других сферах.

Организационная структура и функции отделов снабжения предприятий. Способы организации деятельности аппарата сбыта. Организационные отношения в организационных структурах коммерческой деятельности предприятия и их регламентация.

Тема 8. Особенности организации товародвижения и продажи товаров.

Каналы распространения и товародвижения на отраслевом рынке. Организация системы сбыта, организационные формы и методы сбыта товаров.

Тема 9. Планирование сбыта.

Основные этапы планирования сбыта: определение внешних и внутренних факторов; подбор внешней и внутренней информации; анализ результатов деятельности предприятия и показателей текущего плана; плана сбыта. Составляющие плана сбыта: цели и задачи сбыта, стратегия и техника сбытовой деятельности, организационные меры по ее осуществлению, методы проверки плана сбыта.

Тема 10. Стимулирование сбыта.

Стимулирование сбыта как основной прием достижения коммерческого успеха. Особенности стимулирования сбыта потребительских товаров. Стимулирование и его роль в жизненном цикле товара. Основные цели стимулирования продаж. Формы и методы стимулирования сбыта, их выбор.

Тема 11. Сервисное обслуживание и его особенности на предприятиях отраслевой направленности.

Сущность сервиса в системе коммерческо-сбытовой деятельности, основные принципы и задачи организации сервиса на предприятиях розничных сфер деятельности.

Тема 12. Коммерческие инновации.

Роль нововведений в коммерческой деятельности в обновлении основных фондов. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности предприятия. Инвестиции в коммерческие инновации.

РАЗДЕЛ 3. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ.

Тема 13. Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле.

Коммерческие действия на оптовом предприятии. Задачи коммерческой деятельности оптовых торговых предприятий, осуществляющих закупку и сбыт товаров покупателям. Анализ структуры и составных частей коммерческой деятельности в оптовой торговле.

Тема 14. Организация и управление коммерческой деятельностью в оптовой торговле.

Сущность и задачи, принципы и методы управления коммерческой деятельностью оптового торгового предприятия. Функции и организационная структура управления оптовым торговым предприятием. Оптовая торговая сеть, ее структура, функции и перспективы развития. Складское хозяйство в оптовой торговле и его организация: организационная структура склада, виды коммерческих работ и функционирование товарных экономических систем.

Тема 15. Рынки закупок и сбыта товаров и их исследование.

Характеристика рынков закупок и сбыта товаров. Методы исследования рынков закупок и сбыта. Спрос и емкость рынков сбыта товаров, как два неотъемлемых фактора развития коммерческой деятельности в оптовой торговле. Изучение конъюнктуры в оптовой торговле товарами.

Тема 16. Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле.

Составляющие товарно-ассортиментной политики в оптовой торговле. Целенаправленное управление товарными ресурсами и номенклатурой товаров с ориентацией на потребителя. Факторы и процедура образования товарно-ассортиментной политики.

Тема 17. Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок товаров.

Факторы, способствующие осуществлению закупочной деятельностью. Планирование, формирование и осуществление закупок. Особенности коммерческих действий при закупке товаров. Определение источников закупок, их оценка и выбор поставщиков. Стимулирование продвижения товаров из сферы производства в сферу обращения. Товарные запасы, значение и их роль. Сущность планирования и образования товарных запасов, товарные излишки и дефицит. Оборачиваемость товарных запасов, частота и сроки. Инвентаризация наличных запасов.

В форме практической подготовки. Мониторинг цен на товары, работы и услуги. Выявление ценообразующих параметров товаров, работ, услуг. Анализ диапазона цен на товары, работы, услуги. Размещение в единой информационной системе соответствующих сведений и документов в рамках закупочной деятельности. Осуществление мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок.

Тема 18. Организация и управление коммерческой работой в сфере продаж товаров.

Отдел продажи и его функции. Формирование заказов потребителей: подготовка потребителями заказов на поставку товаров, способы их передачи и расчета за товары, определение стоимости заказываемых товаров. Продажа товаров: методы, организация и эффективность.

Тема 19. Организация процессов товародвижения в оптовой торговле

Организация товародвижения в оптовой торговле, ее особенности, принципы, формы и каналы товародвижения. Анализ и оценка затрат по каналам товародвижения. Доставка, приемка и хранение товаров на складе. Операционные расходы, учет и контроль за товарами на складе. Работа, связанная с выполнением заказов товарополучателей и ее значение. Оформление заказов, продвижение и мероприятия по их осуществлению. Торговые операции по подготовке заказа к отгрузке. Способы доставки грузов потребителю, коммерческие условия и анализ затрат. Транспортное обслуживание потребителей, его формы и методы расчета транспортных расходов. Оптимизация маршрутов доставки грузов, контроль за их соблюдением. Ведение документации по транспортным перевозкам грузов.

В форме практической подготовки. Разработка эффективных схем взаимоотношений в процессе оказания логистической услуги перевозки груза в цепи поставок. Составление графиков грузопотоков, определение способов доставки, вида транспорта. Организация планирования услуг, этапов, сроков доставки. Организация формирования пакета документов для отправки груза. Мониторинг рынка подрядчиков. Заключение договоров с подрядчиками - транспортно-экспедиционными организациями.

Тема 20. Порядок ценообразования, финансовое обеспечение и результативность коммерческой деятельности в оптовой торговле.

Факторы, влияющие на цены при закупке и продаже товаров. Критическая точка цены и ее определение. Калькуляция цены на реализуемые товары. Контроль и регулирование цены на товары. Денежные ресурсы и их роль в оптовой торговле. Источники капитала в оптовой торговле. Бюджет фирмы и его формирование. Роль экономии денежных средств при закупке и продаже товаров. Определение затрат, связанных с куплей и продажей товаров. Затраты, связанные с коммерческими и производственными процессами оптового предприятия и критерии их оценки. Влияние затрат на прибыль предприятия.

РАЗДЕЛ 4. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ.

Тема 21. Особенности коммерческой деятельности в розничной торговле.

Сущность, задачи и цели коммерческой деятельности в розничной торговле. Основные направления организации и развития коммерческой деятельности в современных условиях.

Тема 22. Исследование рынка потребительских товаров.

Анализ рынка потребительских товаров. Определение спроса и предложения на потребительском рынке и его емкости. Конъюнктура потребительского рынка, изучение ее влияния на коммерческую деятельность в торговле.

Тема 23. Организация и управление коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия.

Методы управления коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия, функциональные и организационные структуры, техника и технология управления. Взаимосвязь элементов системы управления коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия. Виды коммерческих связей розничных торговых предприятий на потребительском рынке. Вертикальные и горизонтальные связи с субъектами рынка. Прямые коммерческие связи торговых предприятий с партнерами и торгово-посредническими фирмами. Предпосылки хозяйственных связей розничного торгового предприятия с поставщиками и их надежность.

Тема 24. Организация розничной торговой сети.

Классификация розничной торговой сети, показатели структуризации, методы размещения. Основные направления развития. Организационно-экономические характеристики типов различных торговых предприятий.

Тема 25. Ассортиментная политика розничных торговых предприятий.

Формирование ассортимента потребительских товаров. Товарно-ассортиментная политика фирмы, основной и дополнительный ассортимент. Расширение и обновление ассортимента товаров. Ассортиментный перечень потребительских товаров, контроль за ассортиментом.

Тема 26. Организация закупочной деятельности и товароснабжения на розничном торговом предприятии.

Сущность закупочной деятельности на розничном торговом предприятии. Планирование объема поставок товаров с учетом спроса покупателей; обеспечение процесса закупок; процедура выбора поставщиков и заказа товаров; торговые сделки и товарно-денежный объем.

Товароснабжение как основа торгово-коммерческого процесса, его значение и автономные функции. Элементы товародвижения и товароснабжения, их издержки. Источники и условия поступления товаров в торговую сеть.

В форме практической подготовки. Мониторинг цен на товары, работы и услуги. Выявление ценообразующих параметров товаров, работ, услуг. Анализ диапазона цен на товары, работы, услуги. Ведение учета информационных ресурсов проведения закупочных мероприятий. Составление закупочной документации. Размещение в единой информационной системе соответствующих сведений и документов в рамках закупочной деятельности. Осуществление мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок.

Разработка эффективных схем взаимоотношений в процессе оказания логистической услуги перевозки груза в цепи поставок. Составление графиков грузопотоков, определение способов доставки, вида транспорта. Организация планирования услуг, этапов, сроков доставки. Организация формирования пакета документов для отправки груза. Проведение конкурсов по выбору подрядчиков. Заключение договоров с подрядчиками - транспортно-экспедиционными организациями.

Тема 27. Организация торгового процесса на розничном предприятии.

Организация торгового процесса. Торгово-коммерческий процесс в розничном торговом предприятии. Задачи и коммерческие функции приемки, хранения и подготовки товаров к продаже. Учет движения потребительских товаров. Хранение товаров на складе торгового предприятия и складские показатели (средний запас, частота оборачиваемости, срок хранения). Понятие продажи товаров в розничном торговом предприятии. Факторы, влияющие на продажу товаров. Методы розничной продажи товаров. Обслуживание покупателей. Предпродажные и послепродажные услуги, виды и расчет их стоимости.

Тема 28. Эффективность коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.

Основные экономические показатели розничного торгового предприятия: товарооборот; валовой доход; торговые издержки, связанные с закупками, складированием, продажей и управлением торгово-технологическим процессом; прибыль

и рентабельность от купли-продажи товаров. Удельные показатели эффективности торгового предприятия: доля оборота, валового дохода, прибыли на одного сотрудника, на 1 кв. м торговой площади, на 1 кв. м складской площади, заработанная плата, приходящиеся на одного работающего.

РАЗДЕЛ 5. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИХ СТРУКТУР.

Тема 29. Организация и управление коммерческой деятельностью в торгово-посреднических структурах.

Виды торгово-посреднических структур на оптовом рынке товаров, организация и управление их коммерческой деятельностью. Особенности организации и управление коммерческой деятельностью оптово-посреднических фирм Федеральной Контрактной системы Российской Федерации.

Тема 30. Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах, торговых домах, выставках, ярмарках, аукционах и торгах.

Сущность, организационная структура, функции, технология организации и управления коммерческой деятельностью.

РАЗДЕЛ 6. ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ИНФРАСТРУКТУРЕ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА

Тема 31. Основные элементы инфраструктуры агропродовольственного рынка.

Сущность, основные элементы и функции инфраструктуры рынка. Краткая характеристика отдельных элементов инфраструктуры рынка: биржи, банки, брокерские фирмы, страховые, консалтинговые, аудиторские компании.

Понятие и сущность коммерческой работы. Роль и задачи развития коммерческой деятельности. Коммерческие риски и способы их уменьшения. Классификация рыночных инфраструктур. Показатели анализа и эффективности коммерческой деятельности инфраструктуры рынка.

Тема 32. Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ.

Основные понятия, субъекты и объекты лизинга. Правовое регулирование лизинга в РФ. Лизинговые компании и организационные формы лизинга в РФ. Виды лизинга. Этапы заключения лизинговых сделок, лизинговый договор. Лизинговые операции в коммерческих банках.

Тема 33. Организация коммерческой деятельности банков.

Задачи и цели банка. Рынок банковских услуг. Структура банка и место в ней маркетинга и реклама. Виды безналичных расчетов и кассовые операции коммерческого банка. Порядок кредитования юридических и физических лиц. Управление активами банка. Роль маркетинга в обслуживании коммерческой деятельности банка. Стратегия банковского маркетинга.

Тема 34. Организация коммерческой деятельности страховых компаний.

Сущность и понятие страхования. Государственное регулирование страхования. Страхование предпринимательских рисков, коммерческих рисков. Принципы и организация страхования экспортных рисков. Страхование банковских рисков. Порядок заключения и прекращения договора страхования. Страховой маркетинг.

РАЗДЕЛ 7. АНАЛИЗ И СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Тема 35. Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия.

Элементы анализа коммерческой деятельности предприятия на отраслевом рынке, свойства и методы анализа. Содержание, формы и методы стратегического планирования коммерческой деятельности.

Тема 36. Бизнес-планирование.

Оперативный бизнес-план. Система государственного регулирования рыночного хозяйства и стимулирования развития бизнеса.

5. Образовательные технологии

При изучении дисциплины используется инновационная образовательная технология на основе интеграции компетентного и личностно-ориентированного подходов с элементами традиционного лекционно- семинарского и квазипрофессионального обучения с использованием интерактивных форм проведения занятий, исследовательской проектной деятельности и мультимедийных учебных материалов.

Вид учебных занятий	Форма проведения
Лекции	презентации с использованием мультимедийных средств с последующим обсуждением материалов (лекция-визуализация)
Практические	традиционная форма - круглый стол, дискуссии, работа в малых группах
Самостоятельная работа	сочетание традиционной формы (работа с учебной и справочной литературой, изучение материалов интернет-ресурсов, подготовка к практическим занятиям и тестированию) и интерактивной формы (выполнение индивидуальных и групповых исследовательских работ)

6. Оценочные средства дисциплины (модуля)

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 экзамена – теоретические вопросы, контролирующие теоретическое содержание учебного материала обучающегося по ОПОП данного направления, формируемые при изучении дисциплины « Организация коммерческой деятельности предприятий АПК».

6.1 Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции	Оценочное средство	
			Наименование	Кол-во
1.	Хозяйствующие субъекты коммерческой деятельности	ПК-6, ПК-7	Тестовые задания	4
			Темы рефератов	5
			Темы курсовых работ	2
			Вопросы для зачета	2
			Вопросы для экзамена	1

2.	Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий АПК	ПК-6, ПК-7	Тестовые задания Темы рефератов Темы курсовых работ Вопросы для зачета Вопросы для экзамена	3 2 2 2 1
3.	Информационное обеспечение коммерческой деятельности	ПК-7	Тестовые задания Темы рефератов Темы курсовых работ Вопросы для зачета Вопросы для экзамена	1 4 2 2 1
4.	Планирование снабжения	ПК-6, ПК-7	Тестовые задания Темы рефератов Темы курсовых работ Вопросы для зачета Вопросы для экзамена	2 3 2 2 1
5.	Особенности организации закупок и поставок товаров	ПК-7	Тестовые задания Темы рефератов Темы курсовых работ Вопросы для зачета Вопросы для экзамена	2 3 2 2 1
6.	Особенности формирования ассортимента	ПК-7	Тестовые задания Темы рефератов Темы курсовых работ Вопросы для зачета Вопросы для экзамена	1 2 2 2 1
7.	Особенности организации коммерческой деятельности в предприятиях промышленности, сельского хозяйства и других сферах	ПК-6, ПК-7	Тестовые задания Темы рефератов Темы курсовых работ Вопросы для зачета Вопросы для экзамена	2 3 2 2 3
8.	Особенности организации товародвижения и продажи товаров	ПК-7	Тестовые задания Темы рефератов Темы курсовых работ Вопросы для зачета	2 5 2 2

			Вопросы для экзамена	1
9.	Планирование сбыта	ПК-6, ПК-7	Тестовые задания Темы рефератов Темы курсовых работ Вопросы для зачета Вопросы для экзамена	3 5 2 2 1
10.	Стимулирование сбыта	ПК-6, ПК-7	Тестовые задания Темы рефератов Темы курсовых работ Вопросы для зачета Вопросы для экзамена	2 5 2 2 1
11.	Сервисное обслуживание и его особенности на предприятиях отраслевой направленности	ПК-7	Тестовые задания Темы рефератов Темы курсовых работ Вопросы для зачета Вопросы для экзамена	4 4 2 2 1
12.	Коммерческие инновации	ПК-6, ПК-7	Тестовые задания Темы рефератов Темы курсовых работ Вопросы для зачета Вопросы для экзамена	2 4 2 2 1
13.	Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле	ПК-7	Тестовые задания Темы рефератов Темы курсовых работ Вопросы для зачета Вопросы для экзамена	2 5 2 2 1
14.	Организация и управление коммерческой деятельностью в оптовой торговле	ПК-6, ПК-7	Тестовые задания Темы рефератов Темы курсовых работ Вопросы для зачета Вопросы для экзамена	3 5 2 2 1
15.	Рынки закупок и сбыта товаров и их исследование	ПК-6, ПК-7	Тестовые задания Темы рефератов Темы курсовых работ	2 5 2

			Вопросы для зачета	2
			Вопросы для экзамена	1
16.	Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле	ПК-7	Тестовые задания	3
			Темы рефератов	4
			Темы курсовых работ	2
			Вопросы для зачета	2
			Вопросы для экзамена	1
17.	Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок товаров	ПК-6, ПК-7	Тестовые задания	4
			Темы рефератов	5
			Темы курсовых работ	2
			Вопросы для зачета	2
			Вопросы для экзамена	1
18.	Организация и управление коммерческой работой в сфере продаж товаров	ПК-6, ПК-7	Тестовые задания	4
			Темы рефератов	5
			Темы курсовых работ	2
			Вопросы для зачета	1
			Вопросы для экзамена	1
19.	Организация процессов товародвижения в оптовой торговле	ПК-7	Тестовые задания	2
			Темы рефератов	3
			Темы курсовых работ	2
			Вопросы для зачета	1
			Вопросы для экзамена	1
20.	Порядок ценообразования, финансовое обеспечение и результативность коммерческой деятельности в оптовой торговле	ПК-7	Тестовые задания	4
			Темы рефератов	5
			Темы курсовых работ	2
			Вопросы для зачета	1
			Вопросы для экзамена	1
21.	Особенности коммерческой деятельности в розничной торговле	ПК-7	Тестовые задания	3
			Темы рефератов	5
			Темы курсовых работ	2
			Вопросы для зачета	1
			Вопросы для экзамена	1
22.	Исследование рынка потребительских товаров	ПК-7	Тестовые задания	1
			Темы рефератов	3

			Темы курсовых работ	2
			Вопросы для зачета	1
			Вопросы для экзамена	1
23.	Организация и управление коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия	ПК-6, ПК-7	Тестовые задания	3
			Темы рефератов	4
			Темы курсовых работ	2
			Вопросы для зачета	1
			Вопросы для экзамена	3
24.	Организация розничной торговой сети	ПК-6, ПК-7	Тестовые задания	3
			Темы рефератов	4
			Темы курсовых работ	2
			Вопросы для экзамена	1
25.	Ассортиментная политика розничных торговых предприятий	ПК-6, ПК-7	Тестовые задания	4
			Темы рефератов	5
			Темы курсовых работ	2
			Вопросы для экзамена	1
26.	Организация закупочной деятельности и товароснабжения на розничном торговом предприятии	ПК-6, ПК-7	Тестовые задания	2
			Темы рефератов	5
			Темы курсовых работ	2
			Вопросы для экзамена	1
27.	Организация торгового процесса на розничном предприятии	ПК-6, ПК-7	Тестовые задания	4
			Темы рефератов	5
			Темы курсовых работ	2
			Вопросы для экзамена	1
28.	Эффективность коммерческой деятельности розничного торгового предприятия	ПК-6, ПК-7	Тестовые задания	4
			Темы рефератов	5
			Темы курсовых работ	2
			Вопросы для экзамена	1
29.	Организация и управление коммерческой деятельностью в торгово-посреднических структурах	ПК-6, ПК-7	Тестовые задания	5
			Темы рефератов	6
			Темы курсовых работ	2
			Вопросы для экзамена	1
30.	Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах, торговых	ПК-6, ПК-7	Тестовые задания	6
			Темы рефератов	6
			Темы курсовых работ	2

	домах, выставках, ярмарках, аукционах и торгах.		работ Вопросы для экзамена	1
31.	Основные элементы инфраструктуры агропродовольственного рынка	ПК-7	Тестовые задания Темы рефератов Вопросы для экзамена	3 6 1
32.	Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ	ПК-6, ПК-7	Тестовые задания Темы рефератов Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	3 4 2 1
33.	Организация коммерческой деятельности банков	ПК-6, ПК-7	Тестовые задания Темы рефератов Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	3 7 2 1
34.	Организация коммерческой деятельностью страховых компаний	ПК-6, ПК-7	Тестовые задания Темы рефератов Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	2 7 2 1
35.	Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятий АПК	ПК-6, ПК-7	Тестовые задания Темы рефератов Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	2 4 2 1
36.	Бизнес-планирование	ПК-6, ПК-7	Тестовые задания Темы рефератов Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	1 4 2 1

6.2. Перечень вопросов для зачета и экзамена

Перечень вопросов для зачета

1. Основная классификация хозяйственных организаций (предприятий) (ПК-6, ПК-7).
2. Типология организаций как юридических лиц (ПК-6, ПК-7).
3. Характеристика коммерческих и некоммерческих организаций (ПК-6, ПК-7).
4. Основные единичные и групповые организационные формы компаний (ПК-6, ПК-7).
5. Особенности функционирования факторинговых и инжиниринговых компаний (ПК-6, ПК-7).
6. Цели, функции и задачи коммерческой службы хозяйственного предприятия (ПК-6, ПК-7).
7. Информация как предмет коммерческого распространения (ПК-7).
8. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия, автоматизация торговли (ПК-7).

9. Сущность планирования и обеспечения материальными ресурсами предприятия АПК (ПК-6, ПК-7).
10. Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов (ПК-6, ПК-7).
11. Составные части и основные показатели плана материально-технического снабжения деятельности предприятия, контроль за его реализацией (ПК-6, ПК-7).
12. Основные этапы планирования сбыта товаров предприятием в новых условиях хозяйствования (ПК-6, ПК-7).
13. Определение внешних и внутренних факторов для планирования сбыта товаров на агропродовольственном рынке (ПК-6, ПК-7).
14. Составляющие плана сбыта: цели и задачи сбыта, стратегия и тактика сбытовой деятельности, организационные меры по ее осуществлению, методы проверки плана сбыта (ПК-6, ПК-7).
15. Организационная структура и функции отделов снабжения предприятий (ПК-6, ПК-7).
16. Способы организации деятельности аппарата сбыта (ПК-6, ПК-7).
17. Стимулирование сбыта как один из прогрессивных приемов, направленный на достижение коммерческого успеха (ПК-6, ПК-7).
18. Особенности стимулирования сбыта товаров народного потребления (или производственного назначения) (ПК-6, ПК-7).
19. Выбор форм и методов стимулирования сбыта товаров в условиях рынка (ПК-6, ПК-7).
20. Структура и составные части коммерческой деятельности оптового торгового предприятия (ПК-7).
21. Планирование и организация коммерческой деятельности оптового торгового предприятия (ПК-7).
22. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности оптового предприятия. (ПК-7).
23. Стратегия и политика ценообразования товаров в оптовом предприятии (ПК-7).
24. Информационное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия (ПК-7).
25. Исследование рынков закупок и сбыта товаров: методы, спрос и емкость рынка сбыта, конъюнктура (ПК-7).
26. Коммерческие сделки и договорные обязательства при закупке и продаже товаров оптовым предприятием (ПК-6, ПК-7).
27. Организация коммерческой работы оптового торгового предприятия в сфере закупок (ПК-7).
28. Источники закупок, их оценка и выбор поставщиков оптовым предприятием (ПК-6, ПК-7).
29. Оптовые закупки и продажа потребительских товаров в оптовом торговом предприятии с использованием инструментов маркетинга (ПК-6, ПК-7).
30. Продажа товаров со склада оптового торгового предприятия: методы, организация и эффективность (ПК-7).
31. Управление товарными запасами в оптовом торговом предприятии (ПК-7).
32. Показатели эффективности коммерческой деятельности оптовых торговых предприятий (ПК-6, ПК-7).
33. Организация работ по обеспечению безопасности коммерческой деятельности оптового торгового предприятия (ПК-6, ПК-7).
34. Сущность, задачи и цели коммерческой деятельности в розничной торговле (ПК-6, ПК-7).
35. Исследование и анализ рынка потребительских товаров как основа развития коммерческой деятельности розничного торгового предприятия (ПК-6, ПК-7).
36. Розничная торговая сеть, ее структура и функции, основные направления развития (ПК-7).

37. Коммерческие связи розничных торговых предприятий на потребительском рынке и их влияние на результаты коммерческой деятельности (ПК-6, ПК-7).
38. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью в розничной торговле (ПК-7).
39. Формирование ассортимента потребительских товаров: понятие, факторы и этапы (ПК-7).
40. Организация закупочной деятельности в розничном торговом предприятии (ПК-6, ПК-7).

Перечень вопросов для экзамена

1. Товароснабжение как основа осуществления торгового процесса в розничном торговом предприятии: функции, элементы, их издержки (ПК-7).
2. Методы розничной продажи потребительских товаров, их содержание и эффективность (ПК-7).
3. Психология и этика торгового персонала при обслуживании покупателей (ПК-6, ПК-7).
4. Торговое обслуживание покупателей и основные элементы, определяющие его уровень (ПК-6, ПК-7).
5. Удельные показатели эффективности коммерческой деятельности розничных торговых предприятий (ПК-7).
6. Формы торгово-посреднических структур на оптовом рынке товаров, организация и управление их коммерческой деятельностью (ПК-7).
7. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью оптово-посреднических фирм Федеральной Контрактной системы РФ (ПК-7).
8. Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах и в торговых домах (ПК-6, ПК-7).
9. Организация и управление коммерческой деятельностью на выставках и ярмарках (ПК-6, ПК-7).
10. Техника и технология организации и управления коммерческой деятельностью на аукционах (ПК-6, ПК-7).
11. Торги как форма конкурентной торговли на агропродовольственном рынке (ПК-6, ПК-7).
12. Формирование и развитие производственного ассортимента товаров на предприятии АПК(ПК-7).
13. Значение закупок в хозяйственной деятельности предприятий, основные принципы их проведения, планирование поступления и закупки товара (ПК-7).
14. Особенности организации поставок товаров (материальных ресурсов) в хозяйственное предприятие (ПК-7).
15. Организация товародвижения на агропродовольственном рынке: принципы формирования, элементы, управление затратами (ПК-7).
16. Организация системы сбыта предприятием на рынке товаров (ПК-6, ПК-7).
17. Организационные формы и методы сбыта (продажи) товаров (ПК-7).
18. Сервис в системе коммерческо-сбытовой деятельности хозяйственного предприятия (ПК-7).
19. Основные принципы и задачи организации сервиса на предприятиях различной отраслевой ориентации (ПК-7).
20. Модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятий АПК (ПК-6, ПК-7).
21. Нововведения в организации и технологии коммерции, их роль в обновлении основных фондов, преобразовании форм организации и управления коммерческой деятельностью (ПК-7).

22. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности предприятия (ПК-6, ПК-7).
23. Инвестиции в коммерческие инновации (ПК-6, ПК-7).
24. Анализ коммерческой деятельности предприятия на агропродовольственном рынке (ПК-6, ПК-7).
25. Содержание, формы и методы стратегического планирования хозяйственной (коммерческой) деятельности (ПК-6, ПК-7).
26. Оперативный бизнес-план как основной инструмент внутрифирменного планирования коммерческой деятельности (ПК-6, ПК-7).
27. Структура и содержание бизнес-плана торгового (промышленного) предприятия, их отличительные особенности (ПК-6, ПК-7).
28. Система государственного регулирования коммерческой деятельности и стимулирования ее развития в АПК (ПК-6, ПК-7).
29. Цели, задачи, функции организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка (ПК-6, ПК-7).
30. Механизм лизинговой сделки. Этапы заключения лизинговых сделок (ОК-1, ПК-13, ПК-14, ПК-17).
31. Основные понятия лизинга: объекты и субъекты, классификация (ПК-6, ПК-7).
32. Правовое регулирование лизинга в РФ (ПК-6, ПК-7).
33. Особенности коммерческой деятельности банка (ПК-6, ПК-7).
34. Совершенствование банковского обслуживания и реклама (ПК-6, ПК-7).
35. Роль маркетинга в коммерческой деятельности банка (ПК-6, ПК-7).
36. Цели, задачи, функции коммерческой деятельности в банке (ПК-6, ПК-7).
37. Роль страхования в коммерческой деятельности фирм (ПК-6, ПК-7).
38. Экономическая категория страхования, его необходимость, функции и роль в коммерческой деятельности фирмы (ПК-6, ПК-7).
39. Роль и место страховой деятельности как элемента инфраструктуры в рыночной экономике (ПК-6, ПК-7).
40. Страховые компании, их цели, функции. Основные направления страховой деятельности (ПК-6, ПК-7).

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. баллов)
Продвинутый (75 -100 баллов) «отлично» или «зачтено»	– полное знание учебного материала из разных разделов дисциплины: организацию коммерческой деятельности на предприятиях АПК; закупочную, сбытовую, ассортиментную, ценовую политику,	Тестовые задания (31-40) Реферат (9-10) Вопросы к зачету, экзамену (35-50)

	<p>стимулирование продаж; анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия;</p> <p>особенности организации коммерческой деятельности субъектами инфраструктуры рынка – умение ясно, логично и грамотно излагать изученный материал, производить собственные размышления, делать умозаключения и выводы с добавлением комментариев, пояснений, обоснований;</p> <p>– владение аспектами организации коммерческой деятельности предприятия в современных условиях; практическим опытом ведения коммерческой деятельности на предприятиях АПК. На этом уровне обучающийся способен творчески применять полученные знания путем самостоятельного конструирования способа деятельности, поиска новой информации.</p>	баллов)
<p>Базовый (50 -74 балла) – «хорошо» или «зачтено»</p>	<p>– знание учебного материала из разных разделов дисциплины: организацию коммерческой деятельности на предприятиях АПК; закупочную, сбытовую, ассортиментную, ценовую политику, стимулирование продаж; анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия;</p> <p>особенности организации коммерческой деятельности субъектами инфраструктуры рынка – умение собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать практический материал для иллюстрации теоретических положений;</p> <p>– владение аспектами организации коммерческой деятельности предприятия в современных условиях; практическим опытом ведения коммерческой деятельности на предприятиях АПК. На этом уровне обучающимся используется комбинирование известных алгоритмов и приемов деятельности, эвристическое мышление.</p>	<p>Тестовые задания (21-30) Реферат (7-8) Вопросы к зачету, экзамену (22-36)</p>
<p>Пороговый (35 - 49 баллов) – «удовлетворительно» или «зачтено»</p>	<p>– поверхностное знание учебного материала из разных разделов дисциплины: организацию коммерческой деятельности на предприятиях АПК; закупочную, сбытовую, ассортиментную, ценовую политику, стимулирование продаж; анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия;</p> <p>особенности организации коммерческой деятельности субъектами инфраструктуры рынка. – умение осуществлять поиск информации по полученному заданию, сбор и частичная обработка данных</p> <p>– владение аспектами организации коммерческой</p>	<p>Тестовые задания (11-20) Реферат (5-6) Вопросы к зачету, экзамену (19-23)</p>

	деятельности предприятия в современных условиях; практическим опытом ведения коммерческой деятельности на предприятиях АПК. На этом уровне обучающийся способен по памяти воспроизводить ранее усвоенную информацию.	
Низкий (допороговый) (компетенция не сформирована) (менее 35 баллов) – «неудовлетворительно» или «не зачтено»	– незнание терминологии дисциплины; приблизительное представление о предмете и методах дисциплины; отрывочное, без логической последовательности изложение информации, косвенным образом затрагивающей некоторые аспекты программного материала; – неумение излагать изученный материал, производить собственные размышления – не владение аспектами организации коммерческой деятельности предприятия в современных условиях; практическим опытом ведения коммерческой деятельности на предприятиях АПК. На этом уровне обучающийся не способен самостоятельно, без помощи извне, воспроизводить и применять полученную информацию.	Тестовые задания (0-10) Реферат (0-4) Вопросы к зачету, экзамену (0-17)

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)».

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

7.1. Основная учебная литература

1. Евдокимова Е.А. Учебно-методический комплекс по дисциплине «Организация коммерческой деятельности предприятий АПК» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06. Торговое дело (профиль) Коммерческая деятельность в АПК, Мичуринск, 2022.

2. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность: учебное пособие для академического бакалавриата / В. Н. Дорман ; под науч. ред. Н. Р. Кельчевской. — М.: Издательство Юрайт, 2022. — 134 с. — (Серия : Университеты России). — ISBN 978-5-534-08385-9. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/6B5BC895-E5D2-426C-8AFF-E50B8568016E.

3. Дорман, В. Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат : учебное пособие для академического бакалавриата / В. Н. Дорман ; под науч. ред. Н. Р. Кельчевской. — М. : Издательство Юрайт, 2022. — 108 с. — (Серия : Университеты России). — ISBN 978-5-534-08386-6. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/BD5BA0A2-FB46-459C-89E3-ED20CCBE19A6

7.2. дополнительная литература:

1. 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.

2. Коммерция и технология торговли : учебник для вузов / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчианц и др.. - М.: Дашков и К, 11-е изд., перераб. и доп. – 2014. – 692 с.

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/>
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.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 «TopManager»
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 предприятий АПК» 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 программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security для бизнеса	АО «Лаборатория Касперского» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/366574/?sphrase_id=415165	Сублицензионный 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	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/301631/?sphrase_id=2698444	Контракт с ООО «Рубикон» от 24.04.2019 № 0364100000819000012 срок действия: бессрочно
4	Программная система для обнаружения текстовых заимствований	АО «Антиплагиат» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/303350/?sphrase_id=2698186	Лицензионный договор с АО «Антиплагиат» от

	в учебных и научных работах «Антиплагиат ВУЗ» (https://docs.antiplagius.ru)				17.04.2023 № 6627, срок действия: с 17.04.2023 по 16.04.2024
5	AcrobatReader - просмотр документов PDF, DjVU	AdobeSystems	Свободно распространяемое	-	-
6	FoxitReader - просмотр документов PDF, DjVU	FoxitCorporation	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
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-6, ПК-7

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.

Оснащенность 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 Мб, 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://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 доступа: <http://www.e-disclosure.ru/>.

Рабочая программа дисциплины (модуля) «Организация коммерческой деятельности предприятия» 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: зав. кафедрой управления и делового администрирования, д.э.н.



Карамнова Н.В.

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.