


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)**  
**РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ТОРГОВО-ЭКСПЕРТНОЙ ПОЛИТИКИ**

Направление подготовки – 38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль) – Коммерческая деятельность в АПК

Квалификация – бакалавр

Мичуринск, 2023

## 1. Цели освоения дисциплины (модуля)

Целями освоения дисциплины (модуля) является изучение, всесторонний анализ и научное обоснование торгово-экспертной политики.

При освоении данной дисциплины учитываются трудовые функции следующих профессиональных стандартов:

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

Проект профессионального стандарта Специалист в области маркетинга

## 2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина ФТД.В.01 «Региональные аспекты торгово-экспертной политики» относится к факультативам.

Материалы дисциплины «Биржевое дело» тесно взаимосвязаны с такими дисциплинами, как «История коммерции», «Политология», используются при выполнении контрольных работ, прохождении производственных практик (производственная практика научно-исследовательская работа, производственная технологическая практика, производственная преддипломная практика) и выполнении выпускной квалификационной работы.

## 3. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В результате изучения дисциплины обучающийся должен освоить *трудовые функции*:

### **40.049 Специалист по логистике на транспорте**

В/02.6 Организация работы с подрядчиками на рынке транспортных услуг

Проект ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА Специалист в области маркетинга

А/03.5 Проведение маркетинговых исследований и маркетингового анализа системы продвижение и продаж организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

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

### ***Трудовые действия:***

### **40.049 Специалист по логистике на транспорте В/02.6**

Мониторинг рынка подрядчиков

Договорная работа с подрядчиками

Контроль качества оказания услуг подрядчиком

Контроль финансовых взаимоотношений с подрядчиком

Регистрация потенциального подрядчика в корпоративной информационной системе

Определение списка необходимых услуг на транспортном рынке

Заключение договоров с подрядчиками - транспортно-экспедиционными организациями

Проверка договора на содержание, полноту и соответствие услуг

Согласование закрытых договоров с менеджером по договору и специалистом юридического отдела

Проставление соответствующего статуса договора во внутрикорпоративной информационной системе

Проект профессионального стандарта Специалист в области маркетинга А/03.5

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

Исследования системы продаж организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

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

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

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

Прогнозирование продаж организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

**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-5 – способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами;

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

ПК-9 – готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации.

Планируемые результаты обучения (показатели освоения компетенции)	Критерии оценивания результатов обучения			
	Низкий (допороговый) компетенция не сформирована	Пороговый	Базовый	Продвинутый
<b>ПК-5</b>				
Знать: сущность, содержание,	Не знает сущность, содержание,	Демонстрирует знания сущности,	Демонстрирует знания сущности,	Демонстрирует глубокие знания сущности,

основные принципы, функции, методы менеджмента; миссии организаций, цели и стратегии управления; управление персоналом; основы систем мотивации трудового поведения персонала; основы кадрового планирования, набора и отбора персонала	основные принципы, функции, методы менеджмента; миссии организаций, цели и стратегии управления; управление	содержания, основных принципов, функций, методов менеджмента; миссий организаций, целей и стратегий управления; управления персоналом; основ систем мотивации трудового поведения персонала; основ кадрового планирования, набора и отбора персонала, допуская неточности и ошибки	содержания, основных принципов, функций, методов менеджмента; миссий организаций, целей и стратегий управления; управления персоналом; основ систем мотивации трудового поведения персонала; основ кадрового планирования, набора и отбора персонала	содержания, основных принципов, функций, методов менеджмента; миссий организаций, целей и стратегий управления; управления персоналом; основ систем мотивации трудового поведения персонала; основ кадрового планирования, набора и отбора персонала
Уметь: применять технологии кадровой работы в управлении предприятием	Не умеет применять технологии кадровой работы в управлении предприятием	Умеет применять технологии кадровой деятельности, допуская ошибки	Умеет применять технологии кадровой деятельности	Умеет эффективно применять технологии кадровой деятельности
Владеть: методами и навыками управления персоналом в небольших коллективах в профессиональной деятельности	Не владеет методами и навыками управления персоналом в небольших коллективах в профессиональной деятельности	Владеет методами управления персоналом. Навыки управления персоналом в небольших коллективах в профессиональной деятельности не сформированы	Владеет методами управления персоналом. Навыки управления персоналом в небольших коллективах в профессиональной деятельности сформированы	Эффективно владеет методами управления персоналом. Навыки управления персоналом в небольших коллективах в профессиональной деятельности сформированы
ПК-6				
Знать: основные виды договоров в	Не знает основных видов	Имеет неполные знания об	В целом имеет знания об основных	Обладает глубокими знаниями об

<p>коммерческой деятельности, правила заключения договоров, порядок заключения, изменения и расторжения договоров, источники получения информации о потенциальных деловых партнерах, стратегии переговоров, этапы переговорного процесса, методы анализа контрагентов.</p>	<p>договоров в коммерческой деятельности; правил 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>основных видах договоров в коммерческой деятельности; о правилах заключения договоров, порядке заключения, изменения и расторжения договоров, источниках получения информации о потенциальных деловых партнерах; о стратегиях переговоров; о этапах переговорного процесса; о методах анализа контрагентов.</p>	<p>видах договоров в коммерческой деятельности; о правилах заключения договоров, порядке заключения, изменения и расторжения договоров, источниках получения информации о потенциальных деловых партнерах; о стратегиях переговоров; о этапах переговорного процесса; о методах анализа контрагентов.</p>	<p>основных видах договоров в коммерческой деятельности; о правилах заключения договоров, порядке заключения, изменения и расторжения договоров, источниках получения информации о потенциальных деловых партнерах; о стратегиях переговоров; о методах анализа контрагентов.</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</p>	<p>Не владеет навыками вести деловые переговоры; навыками документального обеспечения переговорного</p>	<p>Не полностью владеет навыками вести деловые переговоры; навыками документального обеспечения</p>	<p>Хорошо владеет навыками вести деловые переговоры; навыками документального обеспечения</p>	<p>В полном объеме владеет навыками вести деловые переговоры; навыками документального обеспечения переговорного</p>

процесса, оформления и контроля выполнения заключенных договоров.	процесса, оформления и контроля выполнения заключенных договоров.	переговорного процесса, оформления и контроля выполнения заключенных договоров	переговорного процесса, оформления и контроля выполнения заключенных договоров	процесса, оформления и контроля выполнения заключенных договоров
ПК-9				
Знать: сущность развития экономических систем на основе разработки стратегий; типологию экономических стратегий; наиболее актуальные стратегии участников агропродовольственного рынка.	Не знает: сущности развития экономических систем на основе разработки стратегий; типологии экономических стратегий; наиболее актуальных стратегий участников агропродовольственного рынка.	Обнаруживает неполные знания: сущности развития экономических систем на основе разработки стратегий; типологии экономических стратегий; наиболее актуальных стратегий участников агропродовольственного рынка.	Хорошо знает: сущность развития экономических систем на основе разработки стратегий; типологию экономических стратегий; наиболее актуальные стратегии участников агропродовольственного рынка.	Обнаруживает полные и глубокие знания сущности развития экономических систем на основе разработки стратегий; типологии экономических стратегий; наиболее актуальных стратегий участников агропродовольственного рынка.
Уметь: анализировать и оценивать возможные благоприятные и неблагоприятные тенденции развития агропродовольственных рынков и их участников.	Не умеет анализировать и оценивать возможные благоприятные и неблагоприятные тенденции развития агропродовольственных рынков и их участников.	Умеет анализировать и оценивать возможные благоприятные и неблагоприятные тенденции развития агропродовольственных рынков и их участников допуская несущественные ошибки.	Умеет хорошо анализировать и оценивать возможные благоприятные и неблагоприятные тенденции развития агропродовольственных рынков и их участников.	Умеет правильно и в полной мере анализировать и оценивать возможные благоприятные и неблагоприятные тенденции развития агропродовольственных рынков и их участников.
Владеть: методами и навыками анализа, оценки и разработки стратегии организации	Не владеет методами и навыками анализа, оценки и разработки стратегии организации	Слабое владение методами и навыками анализа, оценки и разработки стратегии	Владеет методами и навыками анализа, оценки и разработки стратегии организации	Полностью сформированное владение методами и навыками анализа, оценки и разработки стратегии организации

		организации		
--	--	-------------	--	--

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен:

Знать:

- основы организации торгового процесса на предприятиях;
- основы экспертизы и экспертной политики;
- сущность, содержание, основные принципы, функции, методы торговой политики;
- нормативную и законодательную базы организации торговли и проведения экспертиз;
- классификацию продукции и товаров.

Уметь:

- ориентироваться в вопросах организации торговли и экспертизы товаров;
- проводить идентификацию товара и тары согласно документации;
- анализировать и оценивать возможные благоприятные и неблагоприятные тенденции развития агропродовольственных рынков и их участников;
- подбирать и пользоваться основными нормативными и законодательными документами.

Владеть:

- терминологическим аппаратом торгово-экспертной политики;
- знаниями правил нормативной и законодательной базы организации торговли и проведения экспертиз;
- методами и навыками анализа, оценки и разработки стратегии организации.

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

Разделы, темы дисциплины	ПК-5	ПК-6	ПК-9	Общее количество компетенций
1. Введение в курс, понятие товара и классификация товаров. Кодирование товаров	x	x	x	3
2. Товары, подлежащие контролю на различных уровнях	x	x	x	3
3. Стандартизация товаров и услуг	x	x	x	3
4. Соответствие. Экспертиза товаров	x	x	x	3
5. Правила торговли	x	x	x	3
6. Организация торговли	x	x	x	3
7. Основные экономические понятия	x	x	x	3
8. Средства товарной информации	x	x	x	3

## 4. Структура и содержание дисциплины (модуля)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы, 72 академических часа.

### 4.1. Объем дисциплины и виды учебной работы

Вид занятий	Количество ак. часов	
	по очной форме обучения (1 семестр)	по заочной форме обучения (2 курс)

Общая трудоемкость дисциплины	72	72
Контактная работа обучающихся с преподавателем, т.ч.	16	10
Аудиторные занятия, в т.ч.	16	10
лекции	8	4
практические	8	6
Самостоятельная работа, в т.ч.	56	58
проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	16	16
подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	16	16
выполнение индивидуальных заданий	8	8
подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	16	18
Контроль	-	4
Вид итогового контроля	зачет	зачет

#### 4.2. Лекции

№	Раздел дисциплины (модуля), темы лекций и их содержание	Объем в ак. часах		Формируемые компетенции
		очная форма обучения	заочная форма обучения	
1.	Введение в курс, понятие товара и классификация товаров. Кодирование товаров	1	1	ПК-5, ПК-6, ПК-9
2.	Товары, подлежащие контролю на различных уровнях	1		ПК-5, ПК-6, ПК-9
3.	Стандартизация товаров и услуг	1	1	ПК-5, ПК-6, ПК-9
4.	Соответствие. Экспертиза товаров	1		ПК-5, ПК-6, ПК-9
5.	Правила торговли	1	1	ПК-5, ПК-6, ПК-9
6.	Организация торговли	1		ПК-5, ПК-6, ПК-9
7.	Основные экономические понятия	1	1	ПК-5, ПК-6, ПК-9
8.	Средства товарной информации	1		ПК-5, ПК-6, ПК-9

#### 4.3. Лабораторный занятия не предусмотрены

#### 4.4. Практические занятия

№ раздела	Наименование занятия	Объем в ак. часах		Формируемые компетенции
		очная форма обучения	заочная форма обучения	
1	Введение в курс, понятие товара и	1	1	ПК-5, ПК-6, ПК-9



	классификация товаров. Кодирование товаров			
2	Товары, подлежащие контролю на различных уровнях	1		ПК-5, ПК-6, ПК-9
3	Стандартизация товаров и услуг	1	1	ПК-5, ПК-6, ПК-9
4	Соответствие. Экспертиза товаров	1	1	ПК-5, ПК-6, ПК-9
5	Правила торговли	1	1	ПК-5, ПК-6, ПК-9
6	Организация торговли	1	1	ПК-5, ПК-6, ПК-9
7	Основные экономические понятия	1		ПК-5, ПК-6, ПК-9
8	Средства товарной информации	1	1	ПК-5, ПК-6, ПК-9

#### 4.5 Самостоятельная работа обучающихся

Раздел дисциплины	Вид самостоятельной работы обучающихся	Объем ак. часов	
		очная форма обучения	заочная форма обучения
Введение в курс, понятие товара и классификация товаров. Кодирование товаров	проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	2
	подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	2	2
	выполнение индивидуальных заданий	1	1
	подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2	2
Товары, подлежащие контролю на различных уровнях	проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	2
	подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	2	2
	выполнение индивидуальных заданий	1	1
	подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2	2
Стандартизация товаров и услуг	проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	2
	подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	2	2
	выполнение индивидуальных заданий	1	1
	подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2	3
Соответствие. Экспертиза товаров	проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	2
	подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	2	2
	выполнение индивидуальных заданий	1	1
	подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2	2
Правила торговли	проработка учебного материала по	2	2

	дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)		
	подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	2	2
	выполнение индивидуальных заданий	1	1
	подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2	2
Организация торговли	проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	2
	подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	2	2
	выполнение индивидуальных заданий	1	1
	подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2	3
Основные экономические понятия	проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	2
	подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	2	2
	выполнение индивидуальных заданий	1	1
	подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2	2
Средства товарной информации	проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	2
	подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	2	2
	выполнение индивидуальных заданий	1	1
	подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2	2
Всего:		56	58

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

1. Пчелинцев С.А. Фонд тестовых заданий для обучающихся направления «Торговое дело» /Электронный учебно-методический комплекс дисциплины «Региональные аспекты торгово-экспертной политики» по направлению 38.03.06 торговое дело (утвержден Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 8 от «20» апреля 2022 г.)

2. Пчелинцев С.А. Методические указания по выполнению самостоятельной работы для обучающихся направления 38.03.06 «Торговое дело» /Электронный учебно-методический комплекс дисциплины «Региональные аспекты торгово-экспертной политики» по направлению 38.03.06 торговое дело (утвержден Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 8 от «20» апреля 2022 г.)

#### **4.6. Выполнение контрольной работы обучающимися заочной формы обучения**

Цель выполнения контрольной работы по «Региональные аспекты торгово-экспертной политики» научиться самостоятельно ориентироваться в современных

вопросах торгово-экспертной политики, изучить законодательные аспекты в данной области и решать вопросы при работе в качестве управленческого персонала.

Студенты должны законспектировать и выучить необходимые им определения и понятия.

Если работа допущена к собеседованию, студент должен защитить контрольную работу, ответив на все вопросы преподавателя.

Студенты, не прошедшие собеседование и не защитившие свою контрольную работу, не допускаются до сдачи зачета.

Вопросы контрольной работы выбираются по последней цифре шифра (номера зачетной книжки), это будет название контрольной работы при этом необходимо составить план из 2-3 вопросов.

Контрольная работа является одной из форм самостоятельной работы студентов. Она должна соответствовать определенным методическим требованиям, предъявляемым к оформлению работы Высшей школой. Ее объем 16-18 тетрадных страниц или 10-12 страниц формата А4. Нумерация страниц начинается с титульного листа. Проставляется в правом верхнем углу. Титульный лист оформляется по приведенному образцу.

Вопросы должны быть подробно изложены, раскрывать тему задания. Обязательно наличие цифрового материала, графиков, схем и т.п., если это необходимо в ответе. Их необходимо проанализировать в тексте. Не допускается сокращение слов, кроме общепринятых. Контрольная работа может быть набрана на компьютере или написана от руки читаемым почерком. Список литературы должен быть оформлен согласно методическим требованиям.

Правильно оформленная работа сдается в лаборантскую кафедры торгового дела и товароведения.

Преподаватель рецензирует контрольную работу с резолюцией «Допущена к собеседованию» или «Доработать». Если в рецензии написано «Доработать», студент должен письменно исправить те недостатки, на которые указал преподаватель и повторно сдать ее в лаборантскую.

### **Перечень вопросов для выполнения контрольной работы**

1. Особенности сертификации, политика государства в данной области.
2. Стандартизация, политика государства в данной области.
3. Безопасность товаров, политика государства в данной области.
4. Обеспечение качества продуктов, политика государства в данной области.
5. Количество продукта. Понятие, проблемы формирования качества продукта.
6. Качество продукта. Понятие, проблемы сохранения качества продукта при хранении товаров в различных условиях.
7. Качество продукта. Понятие, проблемы сохранения качества продукта при реализации.
8. Современные виды упаковки продукции.
9. Маркировка продукции, ее виды и обеспечение информации через маркировку.
10. Организация товароснабжения розничной торговой сети в современных условиях.
11. Организация хранения товаров в современных условиях.
12. Организация реализации следующих видов товаров: молока и молочных продуктов.
13. Организация реализации следующих видов товаров: бакалейных товаров.
14. Организация реализации следующих видов товаров: мяса, мясопродуктов.
15. Организация реализации следующих видов товаров: рыбы, рыбных продуктов.
16. Организация реализации следующих видов товаров: парфюмерно-косметических товаров.

17. Организация реализации следующих видов товаров: верхней одежды и обуви.
18. Организация реализации следующих видов товаров: аптечных товаров.
19. Виды и типы розничных торговых предприятий.
20. Приемка товаров по количеству.
21. Приемка товаров по качеству.
22. Экспертиза товаров. Проблемы современной экспертизы в настоящее время.
23. Санитарно-эпидемиологические нормы организации торгового предприятия.
24. Санитарно-эпидемиологические нормы организации хранения товаров.
25. Условия и правила хранения товаров.
26. Источники поступления товаров и организация снабжения розничной торговой сети.
27. Сущность и формы розничной торговли, их особенности в условиях рыночной экономики.
28. Виды покупательского спроса и методы его изучения.
29. Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения розничной торговли.
30. Подготовка товаров к продаже, как часть технологического процесса доведения товаров до потребителя.
31. Дополнительные услуги, оказываемые покупателям в розничных торговых предприятиях.
32. Кодирование, как носитель информации. Виды и правила.
33. Безопасность пищевых продуктов. Пищевые добавки.
34. Устройство и размещение предприятий розничной торговли.
35. Организация выкладки товаров различных видов. Методы и особенности.

#### **4.7. Содержание разделов дисциплины**

##### **Раздел 1. Введение в курс, понятие товара и классификация товаров.**

###### **Кодирование товаров**

Продукция. Определение. Классификация продукции: по сфере изготовления, по сфере реализации, по степени переработки. Товар. Определение. Наименование товара. Товар, как объект гражданского и торгового права. Товар в договоре купли-продажи. Понятие товара в договорах международной купли-продажи. Товар в таможенном деле.

Методы классификации. Правила классификации. Развитие единой системы классификации и кодирования технико-экономической и социальной информации. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности, продукции и услуг. ОКП. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности России. Международная классификация товаров и услуг для регистрации товарных знаков.

Эволюция штрихового кодирования. Товарные штриховые коды. Технологические штриховые коды. Радиочастотная идентификация. Кодирование товаров в системе электронного обмена данными. Кодирование внешнеторговых данных

##### **Раздел 2. Товары, подлежащие контролю на различных уровнях**

Общие требования по сертификации. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности. Требования к продукции, устанавливаемые органами здравоохранения. Окружающая среда и сельское хозяйство. Сфера культуры. Сфера экономики. Прочие сферы государственного регулирования

##### **Раздел 3. Стандартизация товаров и услуг**

Общие положения. Органы и службы по стандартизации. Уровни стандартизации. Нормативные документы по стандартизации. Характеристика показателей стандартизации и унификации.

#### **Раздел 4. Соответствие. экспертиза товаров**

Градации товаров по качеству. Градации качества в зависимости от присущих сырью дефектов. Оценка качества. Проверка качества и ее результаты. Действия с несоответствующей продукцией. Право потребителя на качество товара. Показатели качества и рекламация в договоре купли-продажи.

Определение. Порядок и проведение. Общие правила проведения экспертизы. Идентификация товара. Требования к экспертам.

#### **Раздел 5. Правила торговли**

Постановления правительства РФ о мерах по государственному регулированию торговли. Примерные правила работы предприятий: общие положения, особенности продажи отдельных видов товаров. Санитарные требования.

#### **Раздел 6. Организация торговли**

Основы коммерции и технологии товаров. Сущность и содержание коммерческой деятельности. Выбор деловых партнеров, проведение с ними деловых переговоров. Коммерческая работа по продаже товаров. Организация и технология товароснабжения торговых предприятий. Классификация, функции и принципы размещения предприятий розничной торговли. Организация торгово-технологического процесса магазина, управление персоналом. Разработка стратегии торгового предприятия.

#### **Раздел 7. Основные экономические понятия**

Розничный товароборот. Торговая надбавка. товарные запасы. Издержки реализации. Прибыль предприятия. Основные фонды. Анализ основной деятельности торгового предприятия.

#### **Раздел 8. Средства товарной информации**

Носители информации. Знаки соответствия. Транспортная маркировка. Виды и формы товарной информации. Технические документы. Требования к товарной информации.

### **5. Образовательные технологии**

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

Вид учебных занятий	Форма проведения
Лекции	интерактивная форма – презентации с использованием мультимедийных средств с последующим обсуждением материалов (лекция – визуализация)
Лабораторно-практические занятия	традиционная форма – проведение лабораторных исследований, круглый стол, дискуссии, работа в малых группах
Самостоятельная работа	сочетание традиционной формы (работа с учебной и справочной литературой, изучение материалов интернет-ресурсов, подготовка к лабораторным и практическим занятиям и тестированию) и интерактивной формы (выполнение

## 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, на стадии промежуточного рейтинга, определяемого по результатам сдачи зачёта – теоретические вопросы, контролирующие теоретическое содержание учебного материала, и компетентностно-ориентированные задания, контролирующие практические навыки из различных видов профессиональной деятельности обучающегося по ООП данного направления, формируемые при изучении дисциплины.

### 6.1. Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине «Региональные аспекты торгово-экспертной политики»

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции	Оценочное средство	
			Наименование	Кол-во
1.	Введение в курс, понятие товара и классификация товаров. Кодирование товаров	ПК-5, ПК-6, ПК-9	Тестовые задания Темы рефератов Вопросы для зачета	10 5 5
2.	Товары, подлежащие контролю на различных уровнях	ПК-5, ПК-6, ПК-9	Тестовые задания Темы рефератов Вопросы для зачета	10 2 6
3.	Стандартизация товаров и услуг	ПК-5, ПК-6, ПК-9	Тестовые задания Темы рефератов Вопросы для зачета	15 4 6
4.	Соответствие. Экспертиза товаров	ПК-5, ПК-6, ПК-9	Тестовые задания Темы рефератов Вопросы для зачета	15 3 7
5.	Правила торговли	ПК-5, ПК-6, ПК-9	Тестовые задания Темы рефератов Вопросы для зачета	12 3 10
6.	Организация торговли	ПК-5, ПК-6, ПК-9	Тестовые задания Темы рефератов Вопросы для зачета	13 2 7
7.	Основные экономические понятия	ПК-5, ПК-6, ПК-9	Тестовые задания Темы рефератов Вопросы для зачета	13 3 4
8.	Средства товарной информации	ПК-5, ПК-6, ПК-9	Тестовые задания Темы рефератов Вопросы для зачета	12 5 7

### 6.2. Перечень вопросов для зачета

1. Закон «О защите прав потребителей» об информации. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)

2. Закон «О защите прав потребителей» о качестве товаров. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
3. Закон «О продаже товаров» со скрытыми дефектами. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
4. Закон «Об информации для потребителей». (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
5. Закон «О техническом регулировании» о качестве товаров. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
6. Закон «О техническом регулировании» о безопасности товаров. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
7. Правила продажи продовольственных товаров. Общие положения. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
8. Правила продаж непродовольственных товаров. Общие положения. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
9. Правила продаж товаров в кредит. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
10. Правила комиссионной продажи. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
11. Особенности продажи мясных и молочных товаров. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
12. Особенности продажи вино водочных товаров. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
13. Особенности продажи драгоценных металлов. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
14. Особенности продажи обуви, одежды и трикотажных изделий. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
15. Особенности продажи товаров сложнотехнических. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
16. Особенности сертификации, политика государства в данной области. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
17. Стандартизация, политика государства в данной области. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
18. Безопасность товаров, политика государства в данной области. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
19. Обеспечение качества продуктов, политика государства в данной области. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
20. Количество продукта. Понятие, проблемы формирования качества продукта. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
21. Качество продукта. Понятие, проблемы сохранения качества продукта при хранении товаров в различных условиях. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
22. Качество продукта. Понятие, проблемы сохранения качества продукта при реализации. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
23. Современные виды упаковки продукции. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
24. Маркировка продукции, ее виды и обеспечение информации через маркировку. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
25. Организация товароснабжения розничной торговой сети в современных условиях. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
26. Организация хранения товаров в современных условиях. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
27. Организация реализации следующих видов товаров: молока и молочных продуктов. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
28. Организация реализации следующих видов товаров: бакалейных товаров. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
29. Организация реализации следующих видов товаров: мяса, мясопродуктов. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
30. Организация реализации следующих видов товаров: рыбы, рыбных продуктов. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
31. Организация реализации следующих видов товаров: парфюмерно-косметических товаров. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
32. Организация реализации следующих видов товаров: верхней одежды и обуви. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
33. Организация реализации следующих видов товаров: аптечных товаров. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
34. Виды и типы розничных торговых предприятий. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
35. Приемка товаров по количеству. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
36. Приемка товаров по качеству. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
37. Экспертиза товаров. Проблемы современной экспертизы в настоящее время. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)

38. Санитарно-эпидемиологические нормы организации торгового предприятия. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
39. Санитарно-эпидемиологические нормы организации хранения товаров. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
40. Условия и правила хранения товаров. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
41. Источники поступления товаров и организация снабжения розничной торговой сети. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
42. Сущность и формы розничной торговли, их особенности в условиях рыночной экономики. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
43. Выбор деловых партнеров, проведение с ними деловых переговоров. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
44. Управление персоналом (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
45. Разработка стратегии торгового предприятия (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
46. Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения розничной торговли. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
47. Подготовка товаров к продаже, как часть технологического процесса доведения товаров до потребителя. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
48. Дополнительные услуги, оказываемые покупателям в розничных торговых предприятиях. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
49. Кодирование, как носитель информации. Виды и правила. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
50. Безопасность пищевых продуктов. Пищевые добавки. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
51. Устройство и размещение предприятий розничной торговли. (ПК-5, ПК-6, ПК-9)
52. Организация выкладки товаров различных видов. Методы и особенности. (ПК-5, ПК-6, ПК-9).

### 6.3. Шкала оценочных средств

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

Уровни освоения компетенций	Критерии оценивания	Оценочные средства (кол-во баллов)
Продвинутый (75 –100 баллов) «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> <li>- полное знание учебного материала из разных разделов дисциплины с изучением особенностей развития региональных аспектов торгово-экспертной политики;</li> <li>- умение ясно, логично и грамотно излагать изученный материал, производить собственные размышления, делать умозаключения и выводы с добавлением комментариев, пояснений, обоснований по вопросам торгово-экспертной политики;</li> <li>- грамотное владение методами анализа торгово-экспертной политики.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>тестовые задания (30-40 баллов);</li> <li>реферат (7-10 баллов);</li> <li>вопросы к зачету (38-50 баллов)</li> </ul>



	На этом уровне обучающийся способен творчески применять полученные знания путем самостоятельного конструирования способа деятельности, поиска новой информации.	
Базовый (50 – 74 балла) – «зачтено»	- знание основных концептуальных и методологических положений региональных аспектов торгово-экспертной политики; - умение собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать практический материал для иллюстрации теоретических положений; - владение методами анализа торгово-экспертной политики. На этом уровне обучающимся используется комбинирование известных алгоритмов и приемов деятельности, эвристическое мышление.	тестовые задания (20-29 баллов); реферат (5-6 баллов); вопросы к зачету (25-39 баллов)
Пороговый (35 - 49 баллов) – «зачтено»	- поверхностное знание теоретических основ региональных аспектов торгово-экспертной политики; - поверхностное владение методами и средствами оценки региональных аспектов торгово-экспертной политики. На этом уровне обучающийся способен по памяти воспроизводить ранее усвоенную информацию и применять методы торгово-экспертной политики.	тестовые задания тестовые задания (16-23 баллов); реферат (4-6 баллов); вопросы к зачету (15-20 баллов)
Низкий (допороговый) (компетенция не сформирована) (менее 35 баллов) – «незачтено»	- незнание концептуальных и методологических основ региональных аспектов торгово-экспертной политики; приблизительное представление о предмете и методах дисциплины; отрывочное, без логической последовательности изложение материала; - невладение методами и средствами торгово-экспертной политики. На этом уровне обучающийся не способен самостоятельно принимать решения в области региональных аспектов торгово-экспертной политики.	тестовые задания тестовые задания (0-16 баллов); реферат (0-4 баллов); вопросы к зачету (0-15 баллов)

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

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

### **7.1. Основная учебная литература**

1. Торговое дело: коммерция, маркетинг, менеджмент: теория и практика [Электронный ресурс] : монография. — Электрон. дан. — Москва : Дашков и К, 2022. — 410 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/94032>.

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

1. Гафарова, Г.Р. Защита прав потребителей [Электронный ресурс] : учебное пособие / Г.Р. Гафарова ; под ред. З.М.Фаткудинова. — Электрон. дан. — Москва: Юстицинформ, 2010. — 408 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/10559>.

2. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность: учебное пособие для академического бакалавриата / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 134 с. — (Университеты России). — ISBN 978-5-534-08385-9. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/438107>.

3. Санитарно-экономические требования к организации торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов. СП 2.3.6.1066-01.

### **7.3. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»**

[www.budgetrf.ru](http://www.budgetrf.ru)  
[www.businesspress.ru](http://www.businesspress.ru)  
[www.co.ru](http://www.co.ru)  
[www.garant.ru](http://www.garant.ru)  
[www.nta-rus.ru](http://www.nta-rus.ru)  
[www.rbc.ru](http://www.rbc.ru)  
[www.retail.ru](http://www.retail.ru)  
[www.retailclub.ru](http://www.retailclub.ru)  
[www.retailer.ru](http://www.retailer.ru)  
[www.rtpress.ru](http://www.rtpress.ru)  
[www.shop-academy.com](http://www.shop-academy.com)  
[www.torgus.ru](http://www.torgus.ru)  
[www.vedomosti.ru](http://www.vedomosti.ru)

### **7.4. Методические указания по освоению дисциплины**

1. Пчелинцев С.А. Методические указания по выполнению практических работ для студентов направления 38.03.06 «Торговое дело» /Электронный учебно-методический комплекс дисциплины «Региональные аспекты торгово-экспертной политики» по направлению 38.03.06 торговое дело (утвержден Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 8 от «20» апреля 2017 г.)

### **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 «Руконт»: 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	<a href="https://reestr.digital.gov.ru/reestr/366574/?sphrase_id=415165">https://reestr.digital.gov.ru/reestr/366574/?sphrase_id=415165</a>	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	<a href="https://reestr.digital.gov.ru/reestr/301631/?sphrase_id=2698444">https://reestr.digital.gov.ru/reestr/301631/?sphrase_id=2698444</a>	Контракт с ООО «Рубикон» от 24.04.2019 № 0364100000819000012 срок действия: бессрочно
4	Программная система для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах «Антиплагиат ВУЗ» ( <a href="https://docs.antiplagiatus.ru">https://docs.antiplagiatus.ru</a> )	АО «Антиплагиат» (Россия)	Лицензионное	<a href="https://reestr.digital.gov.ru/reestr/303350/?sphrase_id=2698186">https://reestr.digital.gov.ru/reestr/303350/?sphrase_id=2698186</a>	Лицензионный договор с АО «Антиплагиат» от 17.04.2023 № 6627, срок действия: с 17.04.2023 по 16.04.2024
5	AcrobatReader - просмотр документов PDF, DjVU	<a href="https://www.adobe.com">AdobeSystem</a>	Свободно распространяемое	-	-
6	FoxitReader - просмотр документов PDF, DjVU	<a href="https://www.foxit.com">FoxitCorporation</a>	Свободно распространяемое	-	-

#### 7.5.5. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

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

### 7.5.6. Цифровые инструменты, применяемые в образовательном процессе

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

### 7.5.7. Цифровые технологии, применяемые при изучении дисциплины

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

## 8. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Перечень материально-технического обеспечения дисциплины (модуля) 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 1/302, 1/403, 1/405, а также в других аудиториях университета согласно расписанию.

В компьютерных классах кафедры экономики и коммерции (ауд. 1/405) семинарские занятия проводятся на компьютерах с доступом в сеть Internet. Аудитории кафедры оснащены медиапроекторами, экранами и ПК для проведения лекций. Самостоятельная подготовка обучающегося может проходить в компьютерных классах университета с выходом в Интернет и в электронной библиотеке ФГБОУ ВО Мичуринского ГАУ.

Оснащенность учебной аудитории для проведения занятий лекционного типа (1/103):

1. Проектор Acer X 1261i (nV 3D) DLP 2700 LUMENS (инв. № 2101045353)  
Проектор Acer P203 (инв. № 1101047180)
2. Экран Draper Luma NTSC (3:4) 305/120 ручной, настенно-потолочный (инв. № 2101065491)
3. Компьютер Celeron Д 430 (инв. № 2101045094)

Оснащенность учебной аудитории для проведения занятий семинарского типа, текущего контроля и промежуточной аттестации и для самостоятельной работы (1/403):

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).

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

Перечень лицензионного программного обеспечения (реквизиты подтверждающего документа):

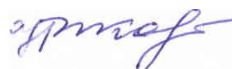
- 1) от 31.12.2006 № 18495261: Microsoft Windows XP Professional Russian,
- 2) Windows Office Professional 2003 Win 32 Russian,
- 3) ГИС MapInfoProfessional 15.0 для Windows для учебных заведений (Лицензионный договор №123/2015-У от 18.12.2015 г.)
- 4) Windows для учебных заведений (№ лицензии 18495261: Microsoft Windows XP Professional Russian),
- 5) AutoCAD Design Suite Ultimate 2016 (3ds Max 2016, Alias Design 2016, AutoCAD 2016, AutoCAD Raster Design 2016, ReCap 2016, Showcase 2016) (Договор №110000940282 от 17.04.2015 г.);
- 6) nanoCAD (версия 5.1 локальная, образовательная лицензия, серийный номер NC50B-270716 лицензия действительна бессрочно, бесплатная).

Рабочая программа дисциплины (модуля) «Региональные аспекты торгово-экспертной политики» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению 38.03.06 Торговое дело, 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 «3» 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 2018 г.

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