


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)**

### **ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Направление подготовки 38.03.07 Товароведение

Направленность (профиль) - Товароведение и экспертиза в сфере производства  
и обращения сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров

Квалификация - бакалавр

Мичуринск – 2023 г.

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

Основными целями освоения дисциплины (модуля) являются:

- освоение основ коммерческой деятельности применительно к сфере товарного обращения;
- изучение методов организации и развития коммерческой деятельности;
- овладение методологией коммерческой деятельности на рынке товаров;
- овладение методами управления коммерческими процессами торговых предприятий;
- изучение нормативно-правовой базы государственного регулирования и контроля коммерческой деятельности.

При освоении данной дисциплины учитываются трудовые функции следующих профессиональных стандартов:

08.026 Специалист в сфере закупок (утв. Приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от «10» сентября 2015 г. № 625н; регистрационный номер 558).

## **2. Место дисциплины в структуре образовательной программы:**

Дисциплина «Основы коммерческой деятельности» относится к Блоку 1 Базовой части (Б1.Б.07). Дисциплина (модуль) «Основы коммерческой деятельности» имеет логическую и содержательно-методическую взаимосвязь с дисциплинами «Теоретические основы товароведения и экспертизы товаров» и «Товарный менеджмент».

Освоение дисциплины «Основы коммерческой деятельности» необходимо как предшествующее для дисциплин профессионального цикла базовой части: «Логистика», «Мерчендайзинг продовольственных товаров» и «Рекламная деятельность».

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

В результате изучения дисциплины обучающийся должен освоить трудовые функции действия:

Составление планов и обоснование закупок (08.026 Специалист в сфере закупок, код - А/01.6);

Организация на стадии планирования закупок консультаций с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг

Организация общественного обсуждения закупок

Разработка плана закупок и осуществление подготовки изменений для внесения в план закупок

Размещение в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», публикация в печатных изданиях плана закупок и внесенных в него изменений

Обеспечение подготовки обоснования закупки при формировании плана закупок

Разработка плана-графика и осуществление подготовки изменений для внесения в план-график

Публичное размещение плана-графика, внесенных в него изменений Организация утверждения плана закупок и плана-графика

Определение и обоснование начальной (максимальной) цены контракта, в том числе заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем)

Уточнение в рамках обоснования цены контракта и ее обоснование в извещениях об осуществлении закупок, приглашениях к определению поставщиков (подрядчиков, исполнителей)

Обработка, формирование, хранение данных

Осуществление процедур закупок (08.026 Специалист в сфере закупок, код В/02.6)

Выбор способа определения поставщика (подрядчика, исполнителя)

Обеспечение привлечения на основе контракта специализированной организации для выполнения отдельных функций по определению поставщика

Согласование требований к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика и публичное их размещение

Организация и контроль разработки проектов контрактов, типовых условий контрактов

Составление и публичное размещение отчета об объеме закупок у субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций

Составление отчетной документации

Обработка, формирование, хранение данных

Освоение дисциплины (модуля) направлено на формирование следующих компетенций:

ОПК-2 способностью находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях

ПК-14 способностью осуществлять контроль за соблюдением требований к упаковке и маркировке, правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продажи согласно стандартам мерчандайзинга, принятым на предприятии, разрабатывать предложения по предупреждению и сокращению товарных потерь;

ПК-15 умением работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей

Планируемые результаты обучения (показатели освоения компетенции)	Критерии оценивания результатов обучения			
	Низкий (допороговый) компетенция не сформирована	Пороговый	Базовый	Продвинутый
<u>ОПК-2</u> Знать: мероприятия, необходимые для устранения нестандартных ситуаций	Допускает существенные ошибки при раскрытии знаний мероприятий, необходимых для устранения нестандартных ситуаций	Демонстрирует частичные знания базовых мероприятий, необходимых для устранения нестандартных ситуаций	Демонстрирует знания мероприятий, необходимых для устранения нестандартных ситуаций	Раскрывает полное знание мероприятий, необходимых для устранения нестандартных ситуаций
Уметь: находить организационно-управленческие решения в нестандартных и стандартных ситуациях	Не умеет находить организационно-управленческие решения в нестандартных и стандартных ситуациях	Затрудняется находить организационно-управленческие решения в нестандартных и стандартных ситуациях	Умеет находить организационно-управленческие решения в нестандартных и стандартных ситуациях	Умеет в полном объеме находить организационно-управленческие решения в нестандартных и стандартных ситуациях
Владеть: навыками организации и управления в разных ситуациях	Частично владеет навыками организации и управления в разных ситуациях	Владеет некоторыми навыками организации и управления в разных ситуациях	Владеет многими навыками организации и управления в разных ситуациях	Хорошо владеет навыками организации и управления в разных ситуациях



там мер- чандайзинга, принятым на предприятии	чандайзинга, при- нятым на пред- приятии	там мер- чандайзинга, при- нятым на пред- приятии	там мер- чандайзинга, при- нятым на пред- приятии	чандайзинга, при- нятым на пред- приятии
<u>ПК-15</u> Знать: методы работы с товаросопрово- дительными до- кументами, кон- тролировать вы- полнение усло- вий и сроков по- ставки товаров, оформлять доку- ментацию по учету торговых операций, ис- пользовать со- временные ин- формационные технологии в торговой дея- тельности, про- водить инвента- ризацию то- варно-матери- альных ценно- стей	Не знает методы работы с товаро- сопроводитель- ными докумен- тами, контроли- ровать выполне- ние условий и сроков поставки товаров, оформ- лять документа- цию по учету тор- говых операций, использовать со- временные ин- формационные технологии в тор- говой деятельно- сти, проводить инвентаризацию товарно-матери- альных ценностей	Знает элементар- ные методы ра- боты с товаросо- проводительными документами, контролировать выполнение усло- вий и сроков по- ставки товаров, оформлять доку- ментацию по учету торговых операций, исполь- зовать современ- ные информаци- онные технологии в торговой дея- тельности, прово- дить инвентариза- цию товарно-ма- териальных цен- ностей	Знает методы ра- боты с товаросо- проводительными документами, контролировать выполнение усло- вий и сроков по- ставки товаров, оформлять доку- ментацию по учету торговых операций, исполь- зовать современ- ные информаци- онные технологии в торговой дея- тельности, прово- дить инвентариза- цию товарно-ма- териальных цен- ностей	Отлично знает методы работы с товаросопроводи- тельными доку- ментами, контро- лировать выпол- нение условий и сроков поставки товаров, оформ- лять документа- цию по учету тор- говых операций, использовать со- временные ин- формационные технологии в тор- говой деятельно- сти, проводить инвентаризацию товарно-матери- альных ценностей
Уметь: пользоваться ме- тодами работы с товаросопрово- дительными до- кументами, кон- тролировать вы- полнение усло- вий и сроков по- ставки товаров, оформлять доку- ментацию по учету торговых операций, ис- пользовать со- временные ин- формационные технологии в торговой дея- тельности, про- водить инвента- ризацию то- варно-матери- альных ценно- стей	Не умеет пользо- ваться методами работы с товаро- сопроводитель- ными докумен- тами, контроли- ровать выполне- ние условий и сроков поставки товаров, оформ- лять документа- цию по учету тор- говых операций, использовать со- временные ин- формационные технологии в тор- говой деятельно- сти, проводить инвентаризацию товарно-матери- альных ценностей	Затрудняется пользоваться ме- тодами работы с товаросопроводи- тельными доку- ментами, контро- лировать выпол- нение условий и сроков поставки товаров, оформ- лять документа- цию по учету тор- говых операций, использовать со- временные ин- формационные технологии в тор- говой деятельно- сти, проводить инвентаризацию товарно-матери- альных ценностей	Умеет пользо- ваться элементар- ными методами работы с товаро- сопроводитель- ными докумен- тами, контроли- ровать выполне- ние условий и сроков поставки товаров, оформ- лять документа- цию по учету тор- говых операций, использовать со- временные ин- формационные технологии в тор- говой деятельно- сти, проводить инвентаризацию товарно-матери- альных ценностей	Отлично умеет пользоваться ме- тодами работы с товаросопроводи- тельными доку- ментами, контро- лировать выпол- нение условий и сроков поставки товаров, оформ- лять документа- цию по учету тор- говых операций, использовать со- временные ин- формационные технологии в тор- говой деятельно- сти, проводить инвентаризацию товарно-матери- альных ценностей
Владеть:	Не владеет мето- дами работы с то-	Затрудняется вла- деть методами ра-	Владеет элемен- тарными мето-	Отлично владеет методами работы

методами работы с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей	варосопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей	боты с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей	дами работы с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей	с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей
--	--	---	--	--

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

*Знать:*

- основные понятия, цели, задачи, принципы, сферы применения, объекты, субъекты коммерческой деятельности;
- методологические основы коммерческой деятельности, ее составляющие элементы;
- договоры в коммерческой деятельности: порядок заключения, контроль за исполнением;
- государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности.

*Уметь:*

- выбирать поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их соблюдение;
- осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты.

*Владеть:*

- аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях;
- умениями и навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельности организации;
- опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности;
- осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредников.

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

Темы, разделы дисциплины	Компетенции	
--------------------------	-------------	--

	ОПК-2	ПК-14	ПК-15	Общее количество компетенций
Тема 1. Коммерческая деятельность: понятие, предмет и метод.	+	+		2
Тема 2. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.	+	+		2
Тема 3. История развития коммерции в России и за рубежом	+	+		2
Тема 4. Выбор товаров и формирование ассортимента.	+	+		2
Тема 5. Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи товаров	+		+	2
Тема 6. Коммерческие взаиморасчеты	+		+	2
Тема 7. Закупка и поставка товаров	+	+	+	3
Тема 8. Формирование и планирование товарных запасов	+	+	+	3
Тема 9. Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров	+	+	+	3

#### 4. Структура и содержание дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единицы, 108 академических часа.

##### 4.1. Объем дисциплины и виды учебной работы

Вид занятий	Количество ак. часов	
	по очной форме обучения 3 семестр	по заочной форме обучения 2 курс
Общая трудоемкость дисциплины	108	108
Контактная работа обучающихся с преподавателем	50	16
Аудиторные занятия	50	16
лекции	16	6
практические занятия	34	10
Самостоятельная работа, в т.ч.	58	88
проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	27	44
подготовка к практическим занятиям, защите реферата	22	35
подготовка к модульному компьютерному тестированию (выполнение тренировочных тестов), сдаче зачета	9	9
Контроль		4
Вид итогового контроля	зачет	зачет

##### 4.2. Лекции

Раздел дисциплины, темы лекций и их содержание	Объем в ак. часах		Формируемые компетенции
	очная форма обучения	заочная форма обучения	
Тема 1. Коммерческая деятельность: понятие, предмет и метод	2	2	ОПК-2, ПК-14
Тема 2. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.	1		
Тема 3. История развития коммерции в России и за рубежом	1	2	ОПК-2, ПК-14
Тема 4. Выбор товаров и формирование ассортимента.	2		
Тема 5. Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи товаров	1		
Тема 6. Коммерческие взаиморасчеты	1		

Тема 7. Закупка и поставка товаров	2		ОПК-2, ПК-14, ПК-15
Тема 8. Формирование и планирование товарных запасов	2		ОПК-2, ПК-14, ПК-15
Тема 9. Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров	2		ОПК-2, ПК-14, ПК-15
<b>ИТОГО</b>	<b>16</b>	<b>6</b>	

**4.3. Лабораторные занятия – не предусмотрены**



#### 4.4. Практические занятия

Наименование занятия	Объем в ак. часах		Формируемые компетенции
	очная форма обучения	заочная форма обучения	
Тема 1. Коммерческая деятельность: понятие, предмет и метод	4	2	ОПК-2, ПК-14
Тема 2. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.	4		ОПК-2, ПК-14
Тема 3. История развития коммерции в России и за рубежом	2	2	ОПК-2, ПК-14
Тема 4. Выбор товаров и формирование ассортимента.	4		ОПК-2, ПК-14
Тема 5. Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи товаров	4	2	ОПК-2, ПК-14
Тема 6. Коммерческие взаиморасчеты	4	2	ОПК-2, ПК-14
Тема 7. Закупка и поставка товаров	4		ОПК-2, ПК-14, ПК-15
Тема 8. Формирование и планирование товарных запасов	4	2	ОПК-2, ПК-14, ПК-15
Тема 9. Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров	4		ОПК-2, ПК-14, ПК-15
<b>ИТОГО</b>	<b>34</b>	<b>10</b>	

#### 4.5. Самостоятельная работа обучающихся

Раздел дисциплины	Вид самостоятельной работы	Объем ак. часов	
		очная форма обучения	заочная форма обучения
Тема 1. Коммерческая деятельность: понятие, предмет и метод	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	3	4
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2	3
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	1
Тема 2. Объекты и субъекты коммерческой деятельности	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	3	5
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	3	4
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	1
Тема 3. История развития коммерции в России и за рубежом	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	3	5
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2	4
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	1
Тема 4. Выбор товаров и формирование ассортимента	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	3	5
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	3	4
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	1
Тема 5. Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	3	5
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	3	4
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	1

купли-продажи товаров			
Тема 6. Коммерческие взаиморасчеты	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	3	5
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	3	4
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	1
Тема 7. Закупка и поставка товаров	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	3	5
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	3	4
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	1
Тема 8. Формирование и планирование товарных запасов	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	3	5
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	3	4
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	1
Тема 9. Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	3	5
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	3	4
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	1
ИТОГО		58	88

**Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы по дисциплине:**

1. Евдокимова Е.А. Методические указания для самостоятельной работы по дисциплине «Основы коммерческой деятельности» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение (профиль) Товароведение и экспертиза в сфере производства и обращения сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров, Мичуринск, 2023.

2. Евдокимова Е.А. Методические указания для контрольной работы по дисциплине «Основы коммерческой деятельности» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение (профиль) Товароведение и экспертиза в сфере производства и обращения сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров, Мичуринск, 2023.

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

Целью выполнения контрольной работы по дисциплине «Основы коммерческой деятельности» является овладение обучающимися системой теоретико-методологических, организационных и финансово-экономических знаний и действий, направленных на совершенствование процессов купли-продажи товаров и услуг для удовлетворения спроса потребителя и получение прибыли от реализации товаров.

Задачами являются:

- освоение основ коммерческой деятельности применительно к сфере товарного обращения;
- изучение методов организации и развития коммерческой деятельности;
- обоснование организации составляющих коммерческой деятельности;
- ознакомление с государственным регулированием и регламентацией коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения;
- рассмотрения роли финансового и материально-технического обеспечения в формировании коммерческой деятельности предприятия;

- определение результативности коммерческой деятельности предприятия.

Обучающиеся заочной формы выполняют одну контрольную работу, в которую включены 3 теоретических вопроса.

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

##### **Тема 1. Коммерческая деятельность: понятие, предмет и метод.**

Коммерческая деятельность и предпринимательство как категории рыночной экономики, их сходство и различие. Особенности коммерческой деятельности в новых условиях хозяйствования. Роль торговой деятельности в сфере обращения.

##### **Тема 2. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.**

Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Товар как объект коммерческой деятельности, его характеристика. Услуги как объект коммерческой деятельности. Виды услуг (консультационные, транспортно-экспедиторские, складские, информационные и др.). Содержание услуг на уровень доходов.

Коммерческие сделки на рынке товаров и услуг как объекты коммерческой деятельности. Этапы проведения сделки и их содержание: поиск и выбор деловых партнеров, условия договора, его заключение и исполнение.

Договора, заключаемые сторонами на рынке товаров и услуг, их виды: купли-продажи, поставки, бартера, комиссии, консигнации, аренды, страхования, перевозки, хранения, агентского соглашения, коммерческой концессии.

Коммерческие условия, предусмотренные договорами, их содержание. Роль и значение договоров и условий на уровень показателей коммерческой деятельности предприятия. Риск участников коммерческих сделок на рынке. Его форма, связанные с ценой, кредитованием, сроками сдачи товаров, их качеством и конъюнктурой. Субъекты коммерческой деятельности. Коммерческие предприятия и организации, их классификация (по виду хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, количественным параметрам, правовому положению, форме собственности, по принадлежности капитала. Объединения коммерческих предприятий, их виды и роль в коммерческом предпринимательстве (союзы и ассоциации).

##### **Тема 3. История развития коммерции в России и за рубежом.**

Развитие коммерции в России и за рубежом: периоды и этапы, их содержание и эволюция. Экономические реформы и роль государства в управлении коммерцией.

##### **Тема 4. Выбор товаров и формирование ассортимента.**

Методические подходы к выбору товаров при их закупке. Факторы, влияющие на формирование ассортимента. Управление товарной номенклатурой, ее количественная оценка.

##### **Тема 5. Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи товаров.**

Формы ведения переговоров о коммерческой сделке и согласования ее основных условий. Способы заключения договоров купли-продажи. Приемы нечестных переговоров (намеренный обман, игра на полномочиях, сомнительность намерений и др.). Деловая переписка.

##### **Тема 6. Коммерческие взаиморасчеты.**

Способы и формы расчетов, их влияние на коммерческую устойчивость предприятия.

##### **Тема 7. Закупка и поставка товаров.**

Технология закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия. Принципы закупки и поставки товаров, документальное оформление и учет.

##### **Тема 8. Формирование и планирование товарных запасов.**

Управление товарными запасами. Оптимальные объемы запасов и наличных денег и методы их определения. Управление скоростью товарооборота.

##### **Тема 9. Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров.**

Принципы и формы организации товародвижения, каналы распределения, их выбор и оценка. Управление торговыми каналами. Классификация методов продажи, их технология и эффективность. Управление процессами продажи товаров.

## 5. Образовательные технологии

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

Вид учебных занятий	Форма проведения
Лекции	презентации с использованием мультимедийных средств с последующим обсуждением материалов (лекция-визуализация)
Практические занятия	деловые игры, разбор конкретных управленческих ситуаций, тестирование, выполнение групповых и индивидуальных аудиторных заданий, индивидуальные доклады
Самостоятельная работа	работа с учебной и справочной литературой, изучение материалов интернет-ресурсов, выполнение рефератов

## 6. Фонд оценочных средств 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 зачета – теоретические вопросы, контролирующие теоретическое содержание учебного материала обучающегося по ОПОП данного направления, формируемые при изучении дисциплины «Основы коммерческой деятельности».

### 6.1. Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине (модулю) «Основы коммерческой деятельности»

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции	Оценочное средство	
			Наименование	Кол-во
1	Коммерческая деятельность: понятие, предмет и метод.	ОПК-2, ПК-14	Тестовые задания	10
			Реферат	2
			Вопросы для зачета	4
2	Объекты и субъекты коммерческой деятельности	ОПК-2, ПК-14	Тестовые задания	14
			Реферат	4
			Вопросы для зачета	4
3	История развития коммерции в России и за рубежом	ОПК-2, ПК-14	Тестовые задания	9
			Реферат	2
			Вопросы для зачета	2
4	Выбор товаров и формирование ассортимента.	ОПК-2, ПК-14	Тестовые задания	4
			Реферат	2
			Вопросы для зачета	4
5	Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи товаров	ОПК-2, ПК-14	Тестовые задания	16
			Реферат	2
			Вопросы для зачета	4

6	Коммерческие взаиморасчеты	ОПК-2, ПК-14	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	13 2 6
7	Закупка и поставка товаров	ОПК-2, ПК-14, ПК-15	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	5 3 4
8	Формирование и планирование товарных запасов	ОПК-2, ПК-14, ПК-15	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	4 4 4
9	Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров	ОПК-2, ПК-14, ПК-15	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	25 4 4

## 6.2. Перечень вопросов для зачета

1. Понятие и сущность коммерческой деятельности (ОПК-2, ПК-14)
2. Объекты и субъекты коммерческой деятельности (ОПК-2, ПК-14)
3. Коммерческая деятельность предприятий оптовой и розничной торговли (ОПК-2, ПК-14)
4. Основные организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности (ОПК-2, ПК-14)
5. История развития коммерческой деятельности в России (ОПК-2, ПК-14)
6. История развития коммерческой деятельности за рубежом (ОПК-2, ПК-14)
7. Понятие товара и ассортимента товаров (ОПК-2, ПК-14)
8. Формирование ассортимента (ОПК-2, ПК-14)
9. Особенности формирования ассортимента товаров в оптовой и розничной торговле (ОПК-2, ПК-14)
10. Управление товарными запасами на торговых складах (ОПК-2, ПК-14)
11. Этикет предпринимателя-коммерсанта (ОПК-2, ПК-14)
12. Деловые письма в коммерческой работе (ОПК-2, ПК-14)
13. Понятие и правовое регулирование договоров (ОПК-2, ПК-14)
14. Договоры применяемые в торговле (ОПК-2, ПК-14)
15. Порядок заключения и исполнения договоров (ОПК-2, ПК-14)
16. Изменение и расторжение договора (ОПК-2, ПК-14)
17. Наличная форма расчетов (ОПК-2, ПК-14)
18. Безналичная форма расчетов (ОПК-2, ПК-14)
19. Расчеты платежными поручениями-требованиями (ОПК-2, ПК-14)
20. Аккредитивная форма расчетов (ОПК-2, ПК-14)
21. Расчеты чеками (ОПК-2, ПК-14)
22. Расчеты платежными поручениями (ОПК-2, ПК-14)
23. Расчеты в порядке плановых платежей (ОПК-2, ПК-14)
24. Расчеты с использованием векселей и основанные на зачете взаимных требований (ОПК-2, ПК-14)
25. Источники закупки товаров (ОПК-2, ПК-14, ПК-15)
26. Сущность и значение работы по закупке товаров (ОПК-2, ПК-14, ПК-15)
27. Организация закупочно-договорной деятельности (ОПК-2, ПК-14, ПК-15)
28. Прямые закупки товаров у производителей (ОПК-2, ПК-14, ПК-15)
29. Товарные запасы, определение и классификация (ОПК-2, ПК-14, ПК-15)
30. Управление товарными запасами (ОПК-2, ПК-14, ПК-15)
31. Движение товарных запасов (ОПК-2, ПК-14, ПК-15)
32. Анализ и оценка уровня, оборачиваемости и размера товарных запасов (ОПК-2, ПК-14, ПК-15)
33. Обеспечение комплексности и адаптивности товарных запасов (ОПК-2, ПК-14, ПК-15)

34. Понятие и сущность процесса товародвижения (ОПК-2, ПК-14, ПК-15)  
 35. Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли (ОПК-2, ПК-14, ПК-15)  
 36. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли (ОПК-2, ПК-14, ПК-15)

### 6.3. Шкала оценочных средств

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

Уровни освоения компетенций	Критерии оценивания	Оценочные средства (кол-во баллов)
Продвинутый (75-100 баллов) «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> <li>– полное знание учебного материала из разных разделов дисциплины с раскрытием сущности и области применения статистических методов оценки и прогнозирования коммерческой деятельности;</li> <li>– умение ясно, логично и грамотно излагать изученный материал, производить собственные размышления, делать умозаключения и выводы с добавлением комментариев, пояснений, обоснований;</li> <li>– грамотное владение методами математического анализа и моделирования, математического аппарата при решении проблем в области коммерции.</li> </ul>	тестовые задания (30-40 баллов); реферат (7-10 баллов); вопросы к зачету (38-50 баллов)
Базовый (50-74 балла) – «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> <li>– знание основных теоретических и методических положений по изученному материалу, основных экономических категорий, законов и теорий, показателей, их классификации и способов определения;</li> <li>– умение применять экономические термины, законы и теории, определять экономические показатели;</li> <li>– владение средствами реализации информационных процессов и применения их при изучении коммерческой деятельности.</li> </ul>	тестовые задания (20-29 баллов); реферат (5-8 баллов); вопросы к зачету (25-37 баллов)
Пороговый (35-49 баллов) – «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> <li>– поверхностное знание основных экономических категорий, законов и теорий, показателей, их классификации и способов определения;</li> <li>– умение применять техническое и метрологическое законодательство, работать с нормативными документами, распознавать формы подтверждения соответствия, различать международные и национальные единицы измерения;</li> <li>– владение методами экономической теории.</li> </ul>	тестовые задания (14-19 баллов); реферат (3-6 баллов); вопросы к зачету (18-24 баллов)
Низкий (допороговый) (компетенция не сформирована) (менее 35 баллов) – «незачтено»	<ul style="list-style-type: none"> <li>– незнание терминологии дисциплины; приблизительное представление о предмете и методах дисциплины;</li> <li>– отрывочное, без логической последовательности изложение информации, косвенным образом затрагивающей некоторые аспекты программного материала;</li> <li>– неумение выполнить собственные расчеты аналогичного характера по образцу, производить расчеты математических величин;</li> </ul>	тестовые задания (0-13 баллов); реферат (0-4 балла); вопросы к зачету (0-17 баллов)

	– невладевание нормативными и техническими документами по оценке и подтверждению соответствия обязательным требованиям.	
--	---	--

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. Основы коммерческой деятельности: учебник для СПО / И.М. Синяева, О.Н. Жильцова, С.В. Земляк, В.В. Синяев. – М.: Издательство Юрайт, 2017. — 506 с. — (Профессиональное образование). [www.biblio-online.ru/book/9A77383D-91DE-4969-BC9D-54A1E6ECB0D9](http://www.biblio-online.ru/book/9A77383D-91DE-4969-BC9D-54A1E6ECB0D9)

2. Евдокимова Е.А. Учебно-методический комплекс дисциплины «Основы коммерческой деятельности» для обучающихся по направлению 38.03.07 Товароведение (профиль) Товароведение и экспертиза в сфере производства и обращения сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров. – Мичуринск, 2023.

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

1. Дорман, В.Н. Основы коммерческой деятельности: учебное пособие для СПО / В.Н. Дорман; под науч. ред. Н.Р. Кельчевской. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 134 с. — (Профессиональное образование). [www.biblio-online.ru/book/A94228FF-6212-4DA9-B0A5-473D78346138](http://www.biblio-online.ru/book/A94228FF-6212-4DA9-B0A5-473D78346138)

2. Яковлев Г.А. Основы коммерции. [Текст] / Г.А. Яковлев. - ИНФРА-М, 2012.

### **7.3. Методические указания по освоению дисциплины (модуля)**

1. Евдокимова Е.А. Методические указания для самостоятельной работы по дисциплине «Основы коммерческой деятельности» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение (профиль) Товароведение и экспертиза в сфере производства и обращения сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров, Мичуринск, 2023.

2. Евдокимова Е.А. Методические указания для контрольной работы по дисциплине «Основы коммерческой деятельности» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение (профиль) Товароведение и экспертиза в сфере производства и обращения сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров, Мичуринск, 2023.

## **7.4 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.

#### **7.4.1 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)

#### **7.4.2. 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)

#### **7.4.3. 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>

#### 7.4.4. 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	МойОфис 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	Acrobat Reader - просмотр документов PDF, DjVU	Adobe Systems	Свободно распространяемое	-	-
6	Foxit Reader - просмотр документов PDF, DjVU	Foxit Corporation	Свободно распространяемое	-	-

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

1. CDTOwiki: база знаний по цифровой трансформации <https://cdto.wiki/>
2. [www.garant.ru](http://www.garant.ru) - справочно-правовая система «ГАРАНТ».
3. [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru) - справочно-правовая система «Консультант Плюс».
4. [www.rg.ru](http://www.rg.ru) – сайт Российской газеты.
5. База данных информационной системы «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» <http://window.edu.ru>

6. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» <http://e.lanbook.com>.
7. Национальный цифровой ресурс «Рукопт» - межотраслевая электронная библиотека на базе технологии Контекстум <http://www.rucont>.
8. Электронная библиотечная система Российского государственного аграрного заочного университета <http://ebs.rgazu.ru>.

#### **7.4.6. Цифровые инструменты, применяемые в образовательном процессе**

1. LMS-платформа Moodle
2. Справочная правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/>
3. Справочная правовая система «Гарант» <http://www.garant.ru/>
4. Справочная правовая система «Кодекс» <http://www.Kodeks.ru/>
5. Сайт статистики <http://www.cbr.ru/>
6. Правительство РФ – <http://government.ru/>
7. Администрация Тамбовской области - [www.regadm.tambov.ru](http://www.regadm.tambov.ru).
8. Министерство экономического развития и торговли – [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru)
9. Министерство финансов Российской Федерации – [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru)
10. Министерство регионального развития РФ – [www.minregion.ru](http://www.minregion.ru)
11. Федеральная налоговая служба – [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru)
12. Федеральный образовательный портал «Экономика, социология, менеджмент». Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/>
13. Словари и энциклопедии ON Line. Режим доступа: <http://dic.academic.ru/>
14. Министерство сельского хозяйства РФ – <http://www.aris.ru>, <http://www.mcsx.ru/>
15. Университетская библиотека онлайн. Раздел «Экономика, коммерция, финансы» <http://biblioclub.ru>.
16. Интернет библиотека IQlib. -Режим доступа: <http://www.iqlib.ru>
17. <http://dlib.eastview.com/browse/publication/9265> - научно-практический журнал «Экономист»
18. <http://www.businessproect.com> – Информационный сайт «Бизнес»
19. <http://www.akdi.ru> - «АКДИ Экономика и жизнь».
20. <http://www.econom.nsc.ru/eco> - «Всероссийский экономический журнал».
21. <http://www.vopresco.ru> – «Вопросы экономики».
22. <http://www.top-manager.ru> – Издательский дом «TopManager»
23. <http://www.expert.ru> – Журнал «Эксперт»
24. <http://www.ruseconomy.ru/archive.html> - Журнал «Экономика России XXIвек»
25. <http://www.businesspress.ru> – Деловая пресса;
26. <http://www.garant.ru> – Гарант;
27. <http://www.nta-rus.ru> – Национальная торговая ассоциация;
28. <http://www.rbc.ru> – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
29. <http://www.rtpress.ru> – Российская торговля;
30. <http://www.torgrus.ru> – Новости и технологии торгового бизнеса.

#### **7.4.7. Цифровые технологии, применяемые при изучении дисциплины**

№	Цифровые технологии	Виды учебной работы, выполняемые с применением цифровой технологии	Формируемые компетенции
1.	Облачные технологии	Лекции Самостоятельная работа	ПК-15

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

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

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

Оснащённость учебной аудитории для проведения занятий лекционного типа (г. Мичуринск, ул. Интернациональная дом № 101, 1/103):

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

наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий

Перечень лицензионного программного обеспечения (реквизиты подтверждающего документа):

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

Оснащённость учебной аудитории для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (лаборатория экономики) (г. Мичуринск, ул. Интернациональная дом № 101, 1/405):

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

2. Коммутатор DES (инв. №1101043026)

3. Концентратор (инв. №2101061683)

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

Перечень лицензионного программного обеспечения (реквизиты подтверждающего документа):

1. Microsoft Windows XP (лицензия № 49413124).
2. Microsoft Office 2003 (лицензия № 65291658).
3. Project Expert 7 (договор от 18.12.2012 № 0354/1П-06).
4. Audit Expert 4 Professional (договор от 18.12.2012 № 0354/1П-06).
5. Statistica Base 6 (договор от 12.01.2012 № 6/12/A)

Профессиональные базы данных:

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

2. Обзор конъюнктуры аграрного рынка. - Режим доступа: <http://www.specagro.ru/#/analytics/287>.
3. Центральная база статистических данных. - Режим доступа: <http://cbsd.gks.ru/>.
4. Показатели, характеризующие импортозамещение в России. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/).
5. Центр корпоративной информации. – Режим

Оснащенность помещения для самостоятельной работы (г. Мичуринск, ул. Интернациональная дом № 101, 1/115):

1. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045275)
2. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045276)
3. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045277)
4. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045278)
5. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045279)
6. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045280)
7. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045281)
8. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045274)

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

Перечень лицензионного программного обеспечения (реквизиты подтверждающего документа):

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

Профессиональные базы данных:

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

Рабочая программа дисциплины (модуля) «Основы коммерческой деятельности» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению 38.03.07 Товароведение (профиль) Товароведение и экспертиза в сфере производства и обращения сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров (уровень бакалавриата), утверждённым приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 1429 от 4 декабря 2015 г. (в ред. Приказ Минобрнауки от 20 04 2016 №144)

Автор: доцент кафедры экономики и коммерции, к.э.н. Евдокимова Е.А./



Рецензент: профессор кафедры 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 2018 г.

Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии Плодоовощного института им. И.В. Мичурина Мичуринского ГАУ, протокол № 9 от 16 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 Плодоовощного института им. И.В. Мичурина Мичуринского ГАУ, протокол № 9 от 22 апреля 2019 г.

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

Программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 8 от 17 апреля 2020 г.

Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии Института экономики и управления Мичуринского ГАУ, протокол № 8 от 21 апреля 2020 г.

Программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 8 от 23 апреля 2020 г.

Программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 8 от 20 апреля 2021 г.

Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии Института экономики и управления Мичуринского ГАУ, протокол № 8 от 22 апреля 2021 г.

Программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 8 от 22 апреля 2021 г.

Программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 8 от 12 апреля 2022 г.

Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ, протокол № 8 от 19 апреля 2022 г.

Программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 8 от 21 апреля 2022 г.

Программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 10 от 06 июня 2023 г

Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ, протокол № 10 от 20 июня 2023 г

№ 10 от 13 июня 2023 г

Программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 10 от 22 июня 2023 г.