

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

Кафедра экономики и коммерции

УТВЕРЖДЕНА
решением учебно-методического
совета университета
(протокол № 8 от «23» апреля 2025 г.)

УТВЕРЖДАЮ
Председатель учебно-методического
совета университета
Р.А. Чмир
«23» апреля 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

направленность (профиль) Экономика предприятий и организаций АПК

Квалификация бакалавр

Мичуринск, 2025 г.

1. Цели освоения дисциплины (модуля)

Основными целями освоения дисциплины (модуля) «Коммерческая деятельность предприятий АПК» являются:

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

При освоении данной дисциплины (модуля) учитывается трудовые функции следующих профессиональных стандартов:

- 08.043 Экономист предприятия (утв. приказом Минтруда России от 30.03. 2021 №161н)
- 08.039 Специалист по внешнеэкономической деятельности (утв. приказом Минтруда России от 17.06.2019 № 409н)

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы:

Дисциплина «Коммерческая деятельность предприятий АПК» относится к Блоку 1 (Б1.В.15) и базируется на дисциплинах «Маркетинг», «Экономика предприятий АПК», «Ценообразование в АПК», «Бизнес-планирование».

В дальнейшем знания, умения и навыки, сформированные в процессе изучения дисциплины «Коммерческая деятельность предприятий АПК», используются при прохождении производственной преддипломной практики и подготовке выпускной квалификационной работы.

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

Освоение дисциплины направлено на формирование профессиональных компетенций: ПК-1. Способен собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов

ПК – 6. Способен подготовить и заключить внешнеторговый контракт и организовать его транспортно-логистическое обеспечение

Планируемые результаты обучения (индикаторы достижения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения			
	Низкий (допороговый) компетенция не сформирована	Пороговый	Базовый	Продвинутый
ПК-1				
ИД-3пк-1— Организует сбор и обработку	Не умеет организовать сбор и	Удовлетворительно организует сбор и	Хорошо организует сбор и обработку	Отлично организует сбор и обработку

ПК-6

ИД-1пк-6 Анализирует информацию о потенциальных партнерах на внешних рынках для заключения внешнеторгового контракта.	Не умеет анализировать информацию о потенциальных партнерах на внешних рынках для заключения внешнеторгового контракта.	Удовлетворительно анализирует информацию о потенциальных партнерах на внешних рынках для заключения внешнеторгового контракта.	Хорошо анализирует информацию о потенциальных партнерах на внешних рынках для заключения внешнеторгового контракта.	Отлично анализирует информацию о потенциальных партнерах на внешних рынках для заключения внешнеторгового контракта.
ИД-2пк-6 Оформляет документацию по внешнеэкономической деятельности в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.	Не умеет оформлять документацию по внешнеэкономической деятельности в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.	С ошибками оформляет документацию по внешнеэкономической деятельности в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.	С небольшими погрешностями оформляет документацию по внешнеэкономической деятельности в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.	Правильно оформляет документацию по внешнеэкономической деятельности в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.
ИД-4пк-6 Осуществляет контроль	Не умеет осуществлять контроль	Удовлетворительно осуществляет контроль	Хорошо осуществляет контроль	Отлично осуществляет контроль

исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.	исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.	контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.	исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.	исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.
---	---	--	---	---

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен:

Знать:

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

Уметь:

- выбирать поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их соблюдение;
- осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности предприятий АПК, 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 профессиональных компетенций

Разделы, темы дисциплины	Компетенции		
	ПК-1	ПК-6	Общее количество компетенций
Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности			
Тема 1. Коммерческая деятельность: понятие, предмет и метод.	×	×	2
Тема 2. Сфера применения	×	×	2
Тема 3. Субъекты и субъекты коммерческой деятельности.	×	×	2
Тема 4. История развития коммерции в России и за рубежом	×	×	2
Тема 5. Роль дисциплины в подготовке дипломированного специалиста коммерции	×	×	2
Раздел 2. Методологические основы коммерческой деятельности			
Тема 1. Цели и задачи, структура и содержание коммерческой деятельности	×	×	2
Тема 2. Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности	×	×	2

Тема 3. Методы исследования, организации и моделирования коммерческой деятельности	×	×	2
Раздел 3. Составляющие коммерческой деятельности			
Тема 1. Исследование товарных рынков	×	×	2
Тема 2. Выбор товаров и формирование ассортимента.	×	×	2
Тема 3. Определение оптимальных объемов закупок и продаж товаров	×	×	2
Тема 4. Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи товаров	×	×	2
Тема 5. Коммерческие взаиморасчеты	×	×	2
Тема 6. Закупка и поставка товаров	×	×	2
Тема 7. Формирование и планирование товарных запасов	×	×	2
Тема 8. Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров	×	×	2
Тема 9. Сервисное обслуживание	×	×	2
Раздел 4. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий по отраслям и сферам применения	×	×	2
Раздел 5. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития	×	×	2
Раздел 6. Результаты коммерческой деятельности	×	×	2

4. Структура и содержание дисциплины (модуля)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 5 зачетных единиц, 180 академических часов.

4.1. Объем дисциплины и виды учебной работы

Вид занятий	Количество ак. часов		
	по очной форме обучения (8 семестр)	по очно-заочной форме обучения (10 семестр)	по заочной форме обучения (5 курс)
Общая трудоемкость дисциплины	180	180	180
Контактная работа обучающихся с преподавателем	32	30	28
Аудиторные занятия, в т.ч.	32	30	28
- лекции	16	10	12
- практические занятия	16	20	16
Самостоятельная работа, в т.ч.	112	114	143
выполнение курсовой работы	42	44	44
проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	20	20	39
подготовка к практическим занятиям, защите реферата	30	30	40
подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	20	20	20
Контроль	36	36	9
Вид итогового контроля	экзамен	экзамен	экзамен

4.2. Лекции

№	Раздел дисциплины (модуля), темы лекций	Объем в ак. часах			Формируемые компетенции	
		очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения		
1.	Сущность и содержание коммерческой деятельности 1.1.Коммерческая деятельность: понятие, предмет и метод.	2	1	2	ПК-1, ПК-6	
	1.2.Сфера применения				ПК-1, ПК-6	
	1.3.Субъекты и субъекты коммерческой деятельности.	2	1		ПК-1, ПК-6	
	1.4.История развития коммерции в России и за рубежом				ПК-6	
	1.5.Роль дисциплины в подготовке дипломированного специалиста коммерции				ПК-1, ПК-6	
2.	Методологические основы коммерческой деятельности 2.1.Цели и задачи, структура и содержание коммерческой деятельности	2	2	2	ПК-1, ПК-6	
	2.2.Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности				ПК-1, ПК-6	
	2.3.Методы исследования, организации и моделирования коммерческой деятельности				ПК-1, ПК-6	
3.	Составляющие коммерческой деятельности 3.1. Исследование товарных рынков	2	2	6	ПК-1, ПК-6	
	3.2.Выбор товаров и формирование ассортимента.				ПК-1, ПК-6	
	3.3.Определение оптимальных объемов закупок и продаж товаров				ПК-1, ПК-6	
	3.4.Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи товаров	2	1	1	ПК-1, ПК-6	
	3.5.Коммерческие взаиморасчеты				ПК-1, ПК-6	
	3.6.Закупка и поставка товаров				ПК-1, ПК-6	
	3.7.Формирование и планирование товарных запасов	2	1	1	ПК-1, ПК-6	
	3.8.Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров				ПК-1, ПК-6	
	3.9.Сервисное обслуживание	2	1		ПК-1, ПК-6	
4.	Государственное регулирование и					

	регламентация коммерческой деятельности предприятий по отраслям и сферам применения			1	ПК-1, ПК-6
5.	Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития	2	1	1	ПК-1, ПК-6
6.	Результаты коммерческой деятельности				ПК-6
ИТОГО		16	10	12	

4.3. Лабораторные занятия – не предусмотрены

4.4. Практические занятия

№	Название темы	Объем в ак. часах			Формируемые компетенции
		очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения	
1.	Сущность и содержание коммерческой деятельности 1.1. Коммерческая деятельность: понятие, предмет и метод.	2	2	4	ПК-1, ПК-6
	1.2. Сфера применения				ПК-1, ПК-6
	1.3. Субъекты и субъекты коммерческой деятельности.	2	2	4	ПК-1, ПК-6
	1.4. История развития коммерции в России и за рубежом				ПК-6
	1.5. Роль дисциплины в подготовке дипломированного специалиста коммерции				ПК-1, ПК-6
2.	Методологические основы коммерческой деятельности 2.1. Цели и задачи, структура и содержание коммерческой деятельности	2	4	4	ПК-1, ПК-6
	2.2. Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности				ПК-1, ПК-6
	2.3. Методы исследования, организации и моделирования коммерческой деятельности				ПК-1, ПК-6
3.	Составляющие коммерческой деятельности 3.1. Исследование товарных рынков	2	4	6	ПК-1, ПК-6
	3.2. Выбор товаров и формирование ассортимента.				ПК-1, ПК-6
	3.3. Определение оптимальных объемов закупок и продаж товаров				ПК-1, ПК-6
	3.4. Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи товаров	2	2		ПК-1, ПК-6

	3.5. Коммерческие взаиморасчеты				ПК-1, ПК-6
	3.6. Закупка и поставка товаров				ПК-1, ПК-6
3.	3.7. Формирование и планирование товарных запасов	2	2	2	ПК-1, ПК-6
	3.8. Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров				ПК-1, ПК-6
4.	3.9. Сервисное обслуживание	2	2		ПК-1, ПК-6
	Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий по отраслям и сферам применения				ПК-1, ПК-6
5.	Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития	2	2	2	ПК-1, ПК-6
	Результаты коммерческой деятельности				ПК-6
ИТОГО		16	20	16	

4.5. Самостоятельная работа обучающегося

Раздел дисциплины (модуля)	Вид самостоятельной работы	Объем ак. часов		
		очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения
Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	2	8
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	6	6	6
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2	2	2
Раздел 2. Методологические основы коммерческой деятельности	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	2	6
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	6	6	6
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2	2	2
Раздел 3. Составляющие коммерческой деятельности	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов	8	8	12

	(сетевых ресурсов)			
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	4	4	4
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	4	4	4
Раздел 4. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий по отраслям и сферам применения	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	4	4	8
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	6	6	6
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	4	4	4
Тема 5. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	6	6	7
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	4	4	4
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	4	4	4
Тема 6. Результаты коммерческой деятельности	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	6	6	6
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	4	4	4
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	4	4	4
Выполнение курсовой работы		42	44	44
ИТОГО		112	114	143

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

1. Евдокимова Е.А. Методические указания для выполнения курсовой работы по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятий АПК» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (профиль) Экономика предприятий и организаций АПК, Мичуринск, 2023.

2. Евдокимова Е.А.. Методические рекомендации для написания реферата по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятий АПК», для обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (профиль) Экономика предприятий и организаций АПК, Мичуринск, 2023..

3. Евдокимова Е.А. Методические указания по выполнению самостоятельной работы по дисциплине (модулю) «Коммерческая деятельность предприятий АПК» для обучающихся

по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (профиль) Экономика предприятий и организаций АПК, Мичуринск, 2023.

4.6. Курсовое проектирование (выполнение курсовой работы)

Целью написания курсовой работы по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятий АПК» является расширение и закрепление теоретических и практических знаний обучающимися по различным проблемам коммерческой деятельности в современных условиях.

В курсовой работе обучающийся должен показать умение работы с литературными источниками, дать объективную и всестороннюю оценку поставленным проблемам в области коммерческой деятельности, определить пути совершенствования коммерческой деятельности.

Примерная тематика курсовых работ

1. Информационное обеспечение коммерческой деятельности предприятий.
2. Применение стратегий в коммерческой деятельности коммерческих предприятий
3. Формирование спроса и стимулирование сбыта продукции предприятия
4. Управление качеством в системе маркетинга организации
5. Ценообразование в коммерческой деятельности предприятия
6. Планирование коммерческой деятельности предприятия
7. Организация службы маркетинга на предприятии
8. Организация коммерческой деятельности на предприятии
9. Конкурентоспособность предприятия: состояние и направления повышения.
10. Повышение конкурентоспособности продукции предприятия.
11. Организация и управление логистической системой предприятия
12. Организация системы сбытовой деятельности предприятия
13. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия
14. Ассортиментная политика организации
15. Повышение эффективности коммерческой деятельности организации
16. Совершенствование коммерческой деятельности фирмы
17. Совершенствование товарной политики фирмы
18. Организация и стимулирование продаж в организации
19. Анализ внешней среды организации
20. Анализ конкурентной среды предприятия
21. Управление сбытовой деятельностью

4.7. Содержание разделов дисциплины

Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности

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. Сфера применения

Основные типы моделей рынка. Отрасли материального производства и социально-культурной сферы, их структура и признаки, характер производственно-коммерческой деятельности. Инфраструктура рынка.

Тема 3. Объекты и субъекты коммерческой деятельности предприятий АПК

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.

Договоры, 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 4. 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 5. Роль дисциплины в подготовке дипломированного специалиста коммерции

Структура и содержание. Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности.

Раздел 2. Методологические основы коммерческой деятельности предприятий АПК

Тема 1. Цели и задачи, структура и содержание коммерческой деятельности

Определение целей и задач коммерческой деятельности с позиции государства, товаропроизводителей, торговых предприятий и потребителей.

Структура и содержание коммерческой деятельности предприятия при взаимодействии с внешней средой.

Тема 2. Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности предприятий АПК

Факторы внешней и внутренней среды коммерческого предприятия. Их анализ и использование для решения коммерческих задач по доведению продукции от производителей до потребителей.

Тема 3. Методы исследования, организации и моделирования коммерческой деятельности предприятий АПК

Классификация методов исследования коммерческой деятельности: общенаучные и экономические методы осуществления коммерческих процессов и операций, анализ их эффективности. Методы организации коммерческой деятельности, связанные с коммерческими сделками, товарно-денежным обменом, куплей-продажей и продвижением продукции по каналам реализации.

Раздел 3. Составляющие коммерческой деятельности предприятий АПК

Тема 1. Исследование товарных рынков

Содержание исследования рынка товаров и торговой зоны. Потребительский спрос, его изучение и прогнозирование. Оценка на рынке товаров с позиции потребителей.

Товарный ассортимент и ассортиментная политика предприятия, их моделирование. Ценообразующие факторы при закупке и продаже товаров.

Тема 2. 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 3. Определение оптимальных объемов закупок и продаж товаров

Методы определения объемов закупок и продаж товаров, их сущность и технология расчетов. Организация закупочно-договорной деятельности. Оптимальный размер партии заказа.

Тема 4. 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 5. Коммерческие взаиморасчеты

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

Тема 6. Закупка и поставка товаров

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

Тема 7. Формирование и планирование товарных запасов

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

Тема 8. 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.

Тема 9. Сервисное обслуживание

Виды услуг, их сущность и отличительные особенности. Классификация и сертификация услуг. Качество услуг и управление им. Основные направления, формы организации и условия развития сервисного обслуживания.

Раздел 4. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий по отраслям и сферам применения

Государственное регулирование коммерческой деятельности хозяйственных предприятий: цель, формы, их содержание и нормативная база.

Государственное регулирование в торговле. Концепция развития оптовой торговли Российской Федерации в современных условиях. Организация оптовых рынков в России. Государственное регулирование и регламентация оптовой торговли товарами разного назначения на федеральном, межрегиональном и региональном уровнях.

Управление розничной торговлей в России на территориальном уровне. Меры по государственному регулированию и регламентации розничной торговли и улучшению торгового обслуживания. Управление коммерческой деятельностью разных форм розничной торговли.

Раздел 5. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития

Управление финансами для обеспечения коммерческой деятельности. Финансирование закупок и обновления основных фондов из собственных и заемных средств предприятия.

Роль материально-технической базой и технической политики в осуществлении коммерческой деятельности. Оценка эффективности материально-технической базы. Инвестиции как источник развития материально-технической оснащенности. Технология процесса инвестирования в торговом бизнесе.

Раздел 6. Результаты коммерческой деятельности

Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия: Объем товарооборотов, объем продажи товаров, валовой доход, издержки обращения и прибыль. Факторы, обуславливающие результативность коммерческой деятельности. Расчет точки безубыточности при закупке и продаже 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	традиционная форма - круглый стол, дискуссии, работа в малых группах
Самостоятельная работа	сочетание традиционной формы (работа с учебной и справочной литературой, изучение материалов интернет-ресурсов, подготовка к практическим занятиям и тестированию) и интерактивной формы (выполнение индивидуальных и групповых исследовательских работ)

6. Фонд оценочных средств дисциплины

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

6.1 Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции	Оценочное средство	
			Наименование	Кол-во
1	Коммерческая деятельность: понятие, предмет и метод.	ПК-1, ПК-6	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	8 2 3 3

2	Сфера применения	ПК-1, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для экзамена	2 2 1
3	Субъекты и субъекты коммерческой деятельности предприятий АПК	ПК-1, ПК-6	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	6 2 2 2
4	История развития коммерции в России и за рубежом	ПК-6	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	5 2 2 2
5	Роль дисциплины в подготовке дипломированного специалиста коммерции	ПК-1, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для экзамена	2 1 1
6	Цели и задачи, структура и содержание коммерческой деятельности	ПК-1, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для экзамена	5 1 2
7	Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности предприятий АПК	ПК-1, ПК-6	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	4 2 2 2
8	Методы исследования, организации и моделирования коммерческой деятельности предприятий АПК	ПК-1, ПК-6	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	2 2 3 1
9	Исследование товарных рынков	ПК-1, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для экзамена	2 2 2
10	Выбор товаров и формирование ассортимента.	ПК-1, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для экзамена	4 2 4
11	Определение оптимальных объемов закупок и продаж товаров	ПК-1, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для экзамена	4 2 4
12	Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи товаров	ПК-1, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для экзамена	7 6 8
13	Коммерческие взаиморасчеты	ПК-1, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для экзамена	7 2 8
14	Закупка и поставка товаров	ПК-1, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для экзамена	4 2 3
15	Формирование и планирование товарных запасов	ПК-1, ПК-6	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	2 2 3 3
16	Организация и		Тестовые задания	4

	управление процессами товародвижения и продажи товаров	ПК-1, ПК-6	Реферат Вопросы для экзамена	4 4
17	Сервисное обслуживание	ПК-1, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для экзамена	4 1 3
18	Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий по отраслям и сферам применения	ПК-1, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для экзамена	5 1 3
19	Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития	ПК-1, ПК-6	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	6 1 3 3
20	Результаты коммерческой деятельности	ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для экзамена	17 1 1

6.2. Перечень вопросов для экзамена

1. Понятие и сущность коммерческой деятельности (ПК-1,ПК-6)
2. Объекты и субъекты коммерческой деятельности (ПК-1,ПК-6)
3. Коммерческая деятельность предприятий оптовой и розничной торговли (ПК-1,ПК-6)
4. Основные организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности (ПК-1,ПК-6)
 5. История развития коммерческой деятельности в России (ПК-6)
 6. История развития коммерческой деятельности за рубежом (ПК-6)
 7. Понятие товара и ассортимента товаров (ПК-1, ПК-6)
 8. Формирование ассортимента (ПК-1,ПК-6)
 9. Особенности формирования ассортимента товаров в оптовой и розничной торговле (ПК-1,ПК-6)
 10. Управление товарными запасами на торговых складах (ПК-1,ПК-6)
 11. Этикет предпринимателя-коммерсанта (ПК-1,ПК-6)
 12. Деловые письма в коммерческой работе (ПК-1,ПК-6)
 13. Понятие и правовое регулирование договоров (ПК-1,ПК-6)
 14. Договоры применяемые в торговле (ПК-1,ПК-6)
 15. Порядок заключения и исполнения договоров (ПК-1,ПК-6)
 16. Изменение и расторжение договора (ПК-1,ПК-6)
 17. Наличная форма расчетов (ПК-1,ПК-6)
 18. Безналичная форма расчетов (ПК-1,ПК-6)
 19. Расчеты платежными поручениями-требованиями (ПК-1,ПК-6)
 20. Аккредитивная форма расчетов (ПК-1,ПК-6)
 21. Расчеты чеками (ПК-1,ПК-6)
 22. Расчеты платежными поручениями (ПК-1,ПК-6)
 23. Расчеты в порядке плановых платежей (ПК-1,ПК-6)
 24. Расчеты с использованием векселей и основанные на зачете взаимных требований (ПК-1,ПК-6)

25. Источники закупки товаров (ПК-1,ПК-6)
26. Сущность и значение работы по закупке товаров (ПК-1,ПК-6)
27. Организация закупочно-договорной деятельности (ПК-1,ПК-6)
28. Прямые закупки товаров у производителей (ПК-1,ПК-6)
29. Товарные запасы, определение и классификация (ПК-1,ПК-6)
30. Управление товарными запасами (ПК-1,ПК-6)
31. Движение товарных запасов (ПК-1,ПК-6)
32. Анализ и оценка уровня, оборачиваемости и размера товарных запасов (ПК-1,ПК-6)
 - 6) 33. Обеспечение комплексности и адаптивности товарных запасов (ПК-1,ПК-6)
 34. Понятие и сущность процесса товародвижения (ПК-1,ПК-6)
 35. Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли (ПК-1,ПК-6)
 36. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли (ПК-1,ПК-6)
 37. Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности (ПК-1,ПК-6)
 38. Определение целей и задач коммерческой деятельности с позиции государства, товаропроизводителей, торговых предприятий и потребителей (ПК-1,ПК-6)
 39. Структура и содержание коммерческой деятельности предприятия при взаимодействии с внешней средой (ПК-1,ПК-6)
 40. Факторы внешней и внутренней среды коммерческого предприятия (ПК-1,ПК-6)
 41. Классификация методов исследования коммерческой деятельности (ПК-1,ПК-6)
 42. Содержание исследования рынка товаров и торговой зоны (ПК-1,ПК-6)
 43. Потребительский спрос, его изучение и прогнозирование (ПК-1,ПК-6)
 44. Методические подходы к выбору товаров при их закупке (ПК-1,ПК-6)
 45. Виды услуг, их сущность и отличительные особенности (ПК-1,ПК-6)
 46. Классификация и сертификация услуг (ПК-1,ПК-6)
 47. Качество услуг и управление им (ПК-1,ПК-6)
 48. Основные направления, формы организации и условия развития сервисного обслуживания (ПК-1,ПК-6)
 49. Государственное регулирование коммерческой деятельности (ПК-1,ПК-6)
 50. Государственное регулирование в торговле (ПК-1,ПК-6)
 51. Организация оптовых рынков в России (ПК-1,ПК-6)
 52. Государственное регулирование и регламентация оптовой торговли товарами разного назначения на федеральном, межрегиональном и региональном уровнях (ПК-1,ПК-6)
 53. Управление розничной торговлей в России на территориальном уровне (ПК-1,ПК-6)
 - 6) 54. Меры по государственному регулированию и регламентации розничной торговли и улучшению торгового обслуживания (ПК-1,ПК-6)
 55. Управление коммерческой деятельностью разных форм розничной торговли (ПК-1,ПК-6)
 56. Управление финансами для обеспечения коммерческой деятельности (ПК-1,ПК-6)
 57. Финансирование закупок и обновления основных фондов из собственных и заемных средств предприятия (ПК-1,ПК-6)
 58. Роль материально-технической базой и технической политики в осуществлении коммерческой деятельности (ПК-1,ПК-6)
 59. Оценка эффективности материально-технической базы (ПК-1,ПК-6)
 60. Основные экономические показатели коммерческой деятельности (ПК-6)

6.3. Шкала оценочных средств

При функционировании модульно-рейтинговой системы обучения знания, умения и навыки, приобретаемые обучающимися в процессе изучения дисциплины, оцениваются в

рейтинговых баллах. Учебная дисциплина имеет итоговый рейтинг -100 баллов, который складывается из рубежного (40 баллов), промежуточного – (50 баллов) и поощрительного рейтинга (10 баллов). Итоговая оценка знаний обучающегося по дисциплине определяется на основании перевода итогового рейтинга в 5-ти балльную шкалу с учетом соответствующих критериев оценивания.

Уровни освоения компетенций	Критерии оценивания	Оценочные средства (кол-во баллов)
Продвинутый (75 -100 баллов) «отлично»	<ul style="list-style-type: none"> - полное знание основных экономических категорий, законов и теорий, показателей, их классификации и способов определения; - умение ясно, логично и грамотно излагать изученный материал, применять экономические термины, законы и теории, определять экономические показатели; - грамотное методами математического анализа и моделирования, математического аппарата при решении проблем в области коммерции. 	тестовые задания (30-40 баллов); реферат (7-10 баллов); вопросы к экзамену (38-50 баллов)
Базовый (50 -74 балла) – «хорошо»	<ul style="list-style-type: none"> - знание статистических методов оценки и прогнозирования коммерческой деятельности; - умение собирать, систематизировать, анализировать и грамотно производить расчеты математических величин; - владение средствами реализации информационных процессов и применения их при изучении коммерческой деятельности. 	тестовые задания (20-29 баллов); реферат (5-8 баллов); вопросы к экзамену (25-37 баллов)
Пороговый (35 - 49 баллов) – «удовлетворительно»	<ul style="list-style-type: none"> - поверхностное знание субъектов и договоров в профессиональной деятельности; - умение осуществлять поиск информации по полученному заданию, применять статистические методы обработки данных; - владение опытом работы с действующими федеральными законами и нормативными документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности, заключения договоров и контролем их исполнения. 	тестовые задания (14-19 баллов); реферат (3-6 баллов); вопросы к экзамену (18-24 баллов)
Низкий (допороговый) (компетенция не сформирована) (менее 35 баллов) – «неудовлетворительно»	<ul style="list-style-type: none"> - незнание терминологии дисциплины; приблизительное представление о предмете и методах дисциплины; отрывочное, без логической последовательности изложение информации, косвенным образом затрагивающей некоторые аспекты программного материала; 	тестовые задания (0-13 баллов); реферат (0-4 балла); вопросы к экзамену (0-17 баллов)

	<ul style="list-style-type: none"> - неумение применять техническое и метрологическое законодательство, работать с нормативными документами, распознавать формы подтверждения соответствия, различать международные и национальные единицы измерения; - невладение методами экономической теории. 	
--	---	--

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.Учебная литература

1. Коммерческая деятельность: учебник для бакалавров [Электронный ресурс] / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяв. – М.: Издательство Юрайт, 2022. – 506 с. – (Бакалавр. Академический курс). www.biblio-online.ru/viewer/854C4BE3-D181-4AAD-A9C5-F7E69E5D15B8
2. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность. [Электронный ресурс] / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. - Электрон. дан. – М.: Дашков и К, 2022. - 500 с. – Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/56228> – Загл. с экрана.
3. Денисова Н.И. Коммерческая деятельность предприятий торговли: учеб. пособие. [Текст] /Н.И. Денисова. – М.: ИНФРА-М, 2021. – 480 с.
4. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность: учебное пособие для академического бакалавриата [Электронный ресурс] / В. Н. Дорман; под науч. ред. Н. Р. Кельчевской. – М.: Издательство Юрайт, 2023. – 134 с. – (Университеты России). www.biblio-online.ru/book/7351777B-2D81-4339-A26F-359C4D3E3600
5. Иванов, Г.Г. Коммерческая деятельность [Текст] / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. – М: ИД «Форум» - ИНФРА-М, 2023.-272с.
6. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник для вузов. [Текст] /Ф.Г. Панкратов. - 9-е изд. перераб. и доп. – М.: Дашков и К°, 2022. – 504 с.
7. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность. [Текст] /Ф.П. Половцева. М.: «ИНФРА-М», 2021.
8. Учебно-методический комплекс по дисциплине (модулю) «Коммерческая деятельность предприятий АПК» /Евдокимова Е.А./ Мичуринск: Изд-во Мичуринского ГАУ, 2023 г.

7.2. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Справочная правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/>
2. Справочная правовая система «Гарант» <http://www.garant.ru/>
3. Справочная правовая система «Кодекс» <http://www.Kodeks.ru/>
4. Сайт статистики <http://www.cbr.ru/>
5. Правительство РФ – <http://government.ru/>
6. Администрация Тамбовской области - www.regadm.tambov.ru.
7. Министерство экономического развития и торговли – www.economy.gov.ru
8. Министерство финансов Российской Федерации – www.mfin.ru
9. Министерство регионального развития РФ – www.minregion.ru
10. Федеральная налоговая служба – www.nalog.ru
11. Федеральный образовательный портал «Экономика, социология, менеджмент». Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/>
12. Словари и энциклопедии ON Line. Режим доступа: <http://dic.academic.ru/>
13. Министерство сельского хозяйства РФ –<http://www.aris.ru>,[http://www.mcx.ru/](http://www.mcx.ru)
14. Университетская библиотека онлайн. Раздел «Экономика, коммерция, финансы» <http://biblioclub.ru>.
15. Интернет библиотека IQlib. -Режим доступа: <http://www.iqlib.ru>
16. <http://dlib.eastview.com/browse/publication/9265> - научно-практический журнал «Экономист»
17. <http://www.businessproect.com> – Информационный сайт «Бизнес»
18. <http://www.akdi.ru> - «АКДИ Экономика и жизнь».
19. <http://www.econom.nsc.ru> /eco - «Всероссийский экономический журнал».
20. <http://www.vopreco.ru> – «Вопросы экономики».
21. <http://www.top-manager.ru> – Издательский дом «TopManager»

22. <http://www.expert.ru> – Журнал «Эксперт»
23. <http://www.ruseconomy.ru/archive.html> - Журнал «Экономика России XXI век»
24. <http://www.businesspress.ru> – Деловая пресса;
25. <http://www.garant.ru> – Гарант;
26. <http://www.nta-rus.ru> – Национальная торговая ассоциация;
27. <http://www.rbc.ru> – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
28. <http://www.rtpress.ru> – Российская торговля;
29. <http://www.torgrus.ru> – Новости и технологии торгового бизнеса.

7.3. Методические указания по освоению дисциплины

1 Евдокимова Е. А. Методические указания для практических занятий по дисциплине (модулю) «Коммерческая деятельность предприятий АПК» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (профиль) Экономика предприятий и организаций АПК, 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-библиотечные системы и базы данных

1. ООО «ЭБС ЛАНЬ» (<https://e.lanbook.ru/>) (договор на оказание услуг от 03.04.2024 № б/н (Сетевая электронная библиотека)
2. 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 09.04.2024 № 04-УТ/2024)
3. 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 26.04.2024 № 1901/БП22)
4. ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» (<https://urait.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к образовательной платформе ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» от 07.05.2024 № 6555)
5. Электронно-библиотечная система «Вернадский» (<https://vernadsky-lib.ru>) (договор на безвозмездное использование произведений от 26.03.2020 № 14/20/25)
6. База данных НЭБ «Национальная электронная библиотека» (<https://rusneb.ru/>) (договор о подключении к НЭБ и предоставлении доступа к объектам НЭБ от 02.02.2024 № 101/НЭБ/4712-п)
7. 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 плоскопечатного текста ТОГБУК «Тамбовская областная универсальная научная библиотека им. А.С. Пушкина» (<https://www.tambovlib.ru>) (соглашение о сотрудничестве от 16.09.2021 № 6/н)

7.4.2. Информационные справочные системы

1. Справочная правовая система КонсультантПлюс (договор поставки, адаптации и сопровождения экземпляров систем КонсультантПлюс от 28.02.2025 № 12413 /13900/ЭС).
2. Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ» (договор на услуги по сопровождению от 28.02.2025 № 194-01/2025).

7.4.3. Современные профессиональные базы данных

1. База данных нормативно-правовых актов информационно-образовательной программы «Росметод» (договор от 05.09.2024 № 512/2024)
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 распространяющееся)	Ссылка на Единый реестр российских программ для ЭВМ и БД (при наличии)	Реквизиты подтверждающего документа (при наличии)
1	Microsoft Windows, Office Professional	Microsoft Corporation	Лицензионное	-	Лицензия от 04.06.2015 № 65291651 срок действия: бессрочно
2	Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security для бизнеса	АО «Лаборатория Касперского» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/366574/?spnphrase_id=415165	Сублицензионный договор с ООО «Софтекс» от 09.12.2024 № б/н, срок действия: с 09.12.2024 по 09.12.2025
3	МойОфис Стандартный - Офисный пакет для работы с документами и почтой (myoffice.ru)	ООО «Новые облачные технологии» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/301631/?spnphrase_id=2698444	Контракт с ООО «Рубикон» от 24.04.2019 № 036410000081900001 2 срок действия: бессрочно
4	Офисный пакет «P7-Офис» (десктопная версия)	АО «P7»	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/306668/?spnphrase_id=4435041	Контракт с ООО «Софтекс» от 24.10.2023 № 036410000082300000 7 срок действия: бессрочно

5	Операционная система «Альт Образование»	ООО "Базальт свободное программное обеспечение"	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/303262/?phrase_id=4435015	Контракт с ООО «Софтекс» от 24.10.2023 № 036410000082300000 7 срок действия: бессрочно
6	Программная система для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах «Антиплагиат ВУЗ» (https://docs.antiplagiat.us.ru)	АО «Антиплагиат» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/303350/?phrase_id=2698186	Лицензионный договор с АО «Антиплагиат» от 23.05.2024 № 8151, срок действия: с 23.05.2024 по 22.05.2025
7	Acrobat Reader - просмотр документов PDF, DjVu	Adobe Systems	Свободно распространяемое	-	-
8	Foxit Reader - просмотр документов PDF, DjVu	Foxit Corporation	Свободно распространяемое	-	-

7.4.5. Цифровые инструменты, применяемые в образовательном процессе

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

7.4.6. 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-1. Способен собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов
2.	Облачные	Лекции, Практические	ПК – 6. Способен подготовить и заключить внешнеторговый контракт и организовать его

	технологии	занятия	транспортно-логистическое обеспечение
--	------------	---------	---------------------------------------

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

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

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

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

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

наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий

Перечень лицензионного программного обеспечения (реквизиты подтверждающего документа):

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

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

1. Компьютер DualCore, мат плата AsusP5G41C-MLX, опер. память 2048 Mb, монитор 19" (инв. № 2101045266, 2101045265, 2101045264, 2101045263, 2101045262, 2101045261, 2101045260, 2101045259, 2101045258, 2101045257, 2101045256, 2101045255, 2101045254, 2101045253, 2101045252)
2. Коммутатор DES (инв. №1101043026)
3. Концентратор (инв. №2101061683)

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

Перечень лицензионного программного обеспечения (реквизиты подтверждающего документа):

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

Профессиональные базы данных:

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

5. Центр корпоративной информации. – Режим

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

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

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

Перечень лицензионного программного обеспечения (реквизиты подтверждающего документа):

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

Профессиональные базы данных:

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

Рабочая программа дисциплины (модуля) составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавра по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12 августа 2020 г. №954

Автор:

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

Рецензент:

заведующий кафедрой управления и делового администрирования, д.э.н.
Карамнова Н.В.

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 Мичуринского ГАУ протокол №8 от «20» апреля 2021 г.

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

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции протокол №10 от «15» июня 2021 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ протокол №10 от «22» июня 2021 г.

Рабочая программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета протокол №10 от 24 июня 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 Мичуринского ГАУ, 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.

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

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол №11 от «14» мая 2024 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ, протокол № 9 от «21» мая 2024 г.

Рабочая программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 9 от «23» мая 2024 г.

Рабочая программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.
Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол №11 от «8» апреля 2025 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ, протокол № 8 от «15» апреля 2025 г.

Рабочая программа утверждена решением Учебно-методического совета университета протокол № 8 от «23» апреля 2025 г.

Оригинал документа хранится на кафедре экономики и коммерции