

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

Кафедра экономики и коммерции

УТВЕРЖДЕНА  
решением учебно-методического совета  
та университета  
(протокол от 23 мая 2024 г. № 9)

УТВЕРЖДАЮ  
Председатель учебно-методического  
совета университета  
С.В. Соловьёв  
23 мая 2024 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**  
**КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА РЫНКЕ ПРОДОВОЛЬ-**  
**СТВЕННЫХ ТОВАРОВ**

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

## 1. Цели освоения дисциплины (модуля)

Основными целями освоения дисциплины (модуля) являются:

- формирование общей информационной культуры, расчётно-экономических, аналитических и исследовательских навыков выпускника при различных моделях рынка;
- освоение обучающимися статистических методов оценки и прогнозирования коммерческой деятельности;
- приобретение обучающимися практических навыков работы с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров.

При освоении данной дисциплины учитываются трудовые функции следующих профессиональных стандартов:

-08.035 Профессиональный стандарт "Маркетолог" утвержденный Приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 4 июня 2018 г. № 366н

## 2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

**Б.1. В. ДВ.08.01 Блок 1. «Дисциплины (модули). Вариативная часть.**

**Дисциплины по выбору».**

Дисциплина «Коммерческая деятельность на рынке продовольственных товаров» базируется на дисциплинах: «Экономическая теория», «Правовое регулирование профессиональной деятельности». Из дисциплин профессионального цикла «Коммерческая деятельность на рынке продовольственных товаров» имеет логическую и содержательно-методическую взаимосвязь с дисциплинами «Статистика», «Стандартизация, метрология, подтверждение соответствия», «Теоретические основы товароведения», «Экономика организации» и «Менеджмент».

## 3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)

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

Проведение маркетинговых исследований и маркетингового анализа внешней конкурентной среды организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу (08.035 Профессиональный стандарт "Маркетолог", код А/01.5);

Организация работы с подрядчиками на рынке транспортных услуг (40.049 Специалист по логистике на транспорте, код В/02.6).

*Трудовые действия:*

08.035 Профессиональный стандарт "Маркетолог", код А/01.5

Исследования и анализ ключевых, и перспективных для организации рынков под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Прогнозирование развития ключевых и перспективных рынков организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Анализ и прогнозирование поведения потребителей товаров и услуг организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Прогнозирование влияния инноваций на изменение образа жизни потребителей под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Прогнозирование влияния инноваций на ключевые рынки сбыта организации и анализ рисков организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Прогнозирование влияния инноваций на бизнес-процессы организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Подготовка отчетов и рекомендаций по результатам маркетинговых исследований и маркетингового анализа, для принятия управленческих решений под непосредственным руководством специалиста по маркетингу.

Освоение дисциплины направлено на формирование следующих *профессиональных компетенций*:

ПК-3 – готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка;

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

Планируемые результаты обучения (показатели освоения компетенции)	Критерии оценивания результатов обучения			
	Низкий (допороговый) компетенция не сформирована	Пороговый	Базовый	Продвинутый
<b>ПК-3</b>				
<b>Знать:</b> способы и методы выявления и удовлетворения потребностей покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций, механизм изучения и прогнозирования спроса потребителей, порядок проведения анализа маркетинговой информации и конъюнктуры товарного рынка	Не знает способы и методы выявления и удовлетворения потребностей покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций, механизм изучения и прогнозирования спроса потребителей, порядок проведения анализа маркетинговой информации и конъюнктуры товарного рынка	Фрагментарные знания способов и методов выявления и удовлетворения потребностей покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций, механизма изучения и прогнозирования спроса потребителей, порядка проведения анализа маркетинговой информации и конъюнктуры товарного рынка	Общие, не структурированные знания способов и методов выявления и удовлетворения потребностей покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций, механизма изучения и прогнозирования спроса потребителей, порядка проведения анализа маркетинговой информации и конъюнктуры товарного рынка	Полные, систематические знания способов и методов выявления и удовлетворения потребностей покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций, механизма изучения и прогнозирования спроса потребителей, порядка проведения анализа маркетинговой информации и конъюнктуры товарного рынка
<b>Уметь:</b> выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров с помощью маркетинговых ком-	Частично освоенное умение выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров с помощью марке-	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение выявлять и удовлетворять потребности по-	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение выявлять и удовлетворять потреб-	Полностью сформированное умение выявлять и удовлетворять потребности по-

муникаций, изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию и конъюнктуру товарного рынка	тинговых коммуникаций, изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию и конъюнктуру товарного рынка	ров с помощью маркетинговых коммуникаций, изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию и конъюнктуру товарного рынка	лей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций, изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию и конъюнктуру товарного рынка	стью маркетинговых коммуникаций, изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию и конъюнктуру товарного рынка
<b>Владеть:</b> методами и средствами выявления, формирования и прогнозирования спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; проведения маркетинговых исследований; изучения конъюнктуры рынка	Поверхностное владение методами и средствами выявления, формирования и прогнозирования спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; проведения маркетинговых исследований; изучения конъюнктуру рынка	Удовлетворительное владение методами и средствами выявления, формирования и прогнозирования спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; проведения маркетинговых исследований; изучения конъюнктуры рынка	Хорошее владение методами и средствами выявления, формирования и прогнозирования спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; проведения маркетинговых исследований; изучения конъюнктуры рынка	Свободное, полноценное владение методами и средствами выявления, формирования и прогнозирования спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; проведения маркетинговых исследований; изучения конъюнктуры рынка
<b>ПК-6</b>				
<b>Знать:</b> основные виды договоров в коммерческой деятельности, правила заключения договоров, порядок заключения, изменения и расторжения договоров, источники информации о потенциальных деловых партнерах, стратегии перегово-	Не знает основных видов договоров в коммерческой деятельности; правил заключения договоров; порядок заключения, изменения и расторжения договоров; источников информации о потенциальных деловых партнерах; стратегии пере-	Имеет неполные знания об основных видах договоров в коммерческой деятельности; о правилах заключения договоров, порядке заключения, изменения и расторжения договоров, источниках получения информации о потенциальных деловых партнерах; о стратегиях переговоров; о	В целом имеет знания об основных видах договоров в коммерческой деятельности; о правилах заключения договоров, порядке заключения, изменения и расторжения договоров, источниках получения информации о потенциальных деловых партнерах; о страте-	Обладает глубокими знаниями об основных видах договоров в коммерческой деятельности; о правилах заключения договоров, порядке заключения, изменения и расторжения договоров, источниках получения информации о потенциальных деловых

ров, этапы переговорного процесса, методы анализа контрагентов.	говоров; этапы переговорного процесса; методы анализа контрагентов.	этапах переговорного процесса; о методах анализа контрагентов.	гиях переговоров; о этапах переговорного процесса; о методах анализа контрагентов.	вых партнерах; о стратегиях переговоров; о этапах переговорного процесса; о методах анализа контрагентов.
<b>Уметь:</b> выбирать деловых партнеров, заключать договоры и контролировать их соблюдение; применять действующее законодательство в профессиональной деятельности;	Не умеет выбирать контрагентов, заключать договоры и контролировать их соблюдение; применять действующее законодательство в профессиональной деятельности.	Слабо умеет выбирать контрагентов, заключать договоры и контролировать их соблюдение; применять действующее законодательство в профессиональной деятельности.	Хорошо умеет выбирать контрагентов, заключать договоры и контролировать их соблюдение; применять действующее законодательство в профессиональной деятельности.	Отлично умеет выбирать контрагентов, заключать договоры и контролировать их соблюдение; применять действующее законодательство в профессиональной деятельности
<b>Владеть:</b> навыками вести деловые переговоры; навыками документального обеспечения переговорного процесса, оформления и контроля выполнения заключенных договоров.	Не владеет навыками вести деловые переговоры; навыками документального обеспечения переговорного процесса, оформления и контроля выполнения заключенных договоров.	Не полностью владеет навыками вести деловые переговоры; навыками документального обеспечения переговорного процесса, оформления и контроля выполнения заключенных договоров	Хорошо владеет навыками вести деловые переговоры; навыками документального обеспечения переговорного процесса, оформления и контроля выполнения заключенных договоров	В полном объеме владеет навыками вести деловые переговоры; навыками документального обеспечения переговорного процесса, оформления и контроля выполнения заключенных договоров

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- методы исследования, анализа и прогнозирования товарных рынков и товарного ассортимента;
- составляющие системы товародвижения на рынке, их сущность, условия, особенности организации, функционирования и пути минимизации издержек.
- технологию формирования товарного ассортимента и способы ее оптимизации;
- факторы, определяющие спрос населения и методы стимулирования сбыта товаров.

Уметь:

- организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров;
- организовывать и управлять процессами купли – продажи и обмена товаров;
- организовывать систему сервисного обслуживания на рынке товаров;
- управлять товарными запасами.

Владеть:

- аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на рынке;
- умениями и навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельности;
- методами сбора и обработки информации по вопросам спроса и товарных предложений;
- осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредников.

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

Темы, разделы дисциплины	Компетенции		
	ПК-3	ПК-6	Общее количество компетенций
Понятие и сущность коммерческой деятельности	+	+	2
Понятие и функции рынка	+	+	2
Рынок продовольственных товаров, его структура и основные элементы	+	+	2
Комплексное изучение товарных рынков	+	+	2
Конъюнктура рынка	+	+	2
Оптовые продовольственные рынки	+	+	2
Рыночная конкуренция и ее виды	+	+	2
Рынок мяса и мясопродуктов	+	+	2
Рынок молока и молочной продукции	+	+	2
Рынок сахара	+	+	2
Рынок растительного масла	+	+	2
Рынок плодоовощной продукции	+	+	2
Рынок зерна и зернопродуктов	+	+	2

## 4. Структура и содержание дисциплины (модуля)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 академических часов.

### 4.1. Объем дисциплины и виды учебной работы

Вид занятий	Количество ак. часов	
	по очной форме обучения (7 семестр)	по заочной форме обучения (5 курс)
Общая трудоемкость дисциплины	108	108
Контактная работа обучающихся с преподавателем	51	12
Аудиторные занятия	51	12
Лекции	17	4
Практические занятия.	34	8
Самостоятельная работа, в т.ч.	57	92
проработка учебного материала по дисциплине (кон-	19	

спектров лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)		46
подготовка к практическим занятиям, защите реферата	20	46
подготовка к модульному компьютерному тестированию (выполнение тренировочных тестов), сдаче зачета	18	-
Контроль	-	4
Вид итогового контроля	зачет	зачет

#### 4.2. Лекции

№	Раздел дисциплины, темы лекций и их содержание	Объем в ак. часах		Формируемые компетенции
		очная форма обучения	заочная форма обучения	
1.	Понятие и сущность коммерческой деятельности	1	2	ПК-3, ПК-6
2.	Понятие и функции рынка	1		ПК-3, ПК-6
3.	Рынок продовольственных товаров, его структура и основные элементы	1		ПК-3, ПК-6
4.	Комплексное изучение товарных рынков	2	2	ПК-3, ПК-6
5.	Конъюнктура рынка	2		ПК-3, ПК-6
6.	Оптовые продовольственные рынки	2		ПК-3, ПК-6
7.	Рыночная конкуренция и ее виды	2		ПК-3, ПК-6
8.	Рынок мяса и мясопродуктов	1	-	ПК-3, ПК-6
9.	Рынок молока и молочной продукции	1	-	ПК-3, ПК-6
10.	Рынок сахара	1	-	ПК-3, ПК-6
11.	Рынок растительного масла	1	-	ПК-3, ПК-6
12.	Рынок плодоовощной продукции	1	-	ПК-3, ПК-6
13.	Рынок зерна и зернопродуктов	1	-	ПК-3, ПК-6
ИТОГО		17	4	

#### 4.3. Практические занятия

№	Наименование занятия	Объем в ак. часах		Формируемые компетенции
		очная форма обучения	заочная форма обучения	
1.	Понятие и сущность коммерческой деятельности	2	4	ПК-3, ПК-6
2.	Понятие и функции рынка	2		ПК-3, ПК-6
3.	Рынок продовольственных товаров, его структура и основные элементы	4		ПК-3, ПК-6
4.	Комплексное изучение товарных рынков	4	4	ПК-3, ПК-6
5.	Конъюнктура рынка	4		ПК-3, ПК-6
6.	Оптовые продовольственные рынки	4	2	ПК-3, ПК-6
7.	Рыночная конкуренция и ее виды	2		ПК-3, ПК-6

8.	Рынок мяса и мясопродуктов	2	2	ПК-3, ПК-6
9.	Рынок молока и молочной продукции	2		ПК-3, ПК-6
10.	Рынок сахара	2		ПК-3, ПК-6
11.	Рынок растительного масла	2		ПК-3, ПК-6
12.	Рынок плодоовощной продукции	2		ПК-3, ПК-6
13.	Рынок зерна и зернопродуктов	2		ПК-3, ПК-6
ИТОГО		34	8	

#### 4.4. Лабораторные занятия – не предусмотрены

#### 4.5. Самостоятельная работа

Раздел дисциплины (тема)	Вид самостоятельной работы	Объем ак. часов	
		очная форма обучения	заочная форма обучения
Тема 1. Понятие и сущность коммерческой деятельности	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	1	8
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	1	-
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	-
Тема 2. Понятие и функции рынка	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	8
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2	-
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	-
Тема 3. Рынок продовольственных товаров, его структура и основные элементы	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	8
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2	-
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	-
Тема 4. Комплексное изучение товарных рынков	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	8
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2	-
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	-
Тема 5. Конъюнктура рынка	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	8
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2	-



	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	-
Тема 6. Оптовые продовольственные рынки	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	8
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2	-
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	-
Тема 7. Рыночная конкуренция и ее виды	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	8
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2	-
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	-
Тема 8. Рынок мяса и мясopодуктов	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	6
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	1	-
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	-
Тема 9. Рынок молока и молочной продукции	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	6
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	1	-
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	-
Тема 10. Рынок сахара	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	6
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	1	-
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	-
Тема 11. Рынок растительного масла	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	6
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	1	-
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	-
Тема 12. Рынок плодоовощной продукции	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	6
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	1	-
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	-

Тема 13. Рынок зерна и зернопродуктов	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	6
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	1	-
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	-
Итого		57	92

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

1. Евдокимова Е.А. Методические указания для самостоятельной работы по дисциплине «Коммерческая деятельность на рынке продовольственных товаров» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (профиль) Коммерческая деятельность в АПК, Мичуринск, 2022.

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

Целью выполнения контрольной работы является: закрепление теоретических знаний и выработка умений применять полученные теоретические знания при решении конкретных практических заданий.

Требования к содержанию контрольной работы:

- творческий, самостоятельный подход к изложению материала, умение выразить свое мнение по исследуемому вопросу;
- недопустимость механического переписывания материала учебника или лекций;
- подтверждение теоретических выводов практическим или статистическим материалом;
- цитирование первоисточников с ссылками на номер работы, указанный в списке используемой литературы, и страницу;
- наличие иллюстраций к таблице.

Обучающиеся-заочники выполняют одну контрольную работу. В нее включено 2 теоретических вопроса и практическое задание.

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

##### **1. Понятие и сущность коммерческой деятельности**

Понятие коммерческой деятельности. Сущность и задачи коммерческой деятельности. Субъекты и объекты коммерческой деятельности. Содержание коммерческой деятельности. Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики.

##### **2. Понятие и функции рынка**

Понятие рынка. Функции рынка. Модель товарного рынка. Особенности формирования продовольственного рынка.

##### **3. Рынок продовольственных товаров, его структура и основные элементы**

Структура, типы рынков. Условия функционирования рынка. Рыночная инфраструктура и ее элементы. Классификация рынков.

##### **4. Комплексное изучение товарных рынков**

Понятие рынок товаров и потребитель. Виды поведения покупателей. Процесс принятия решения о покупке.

## **5. Конъюнктура рынка**

Конъюнктура рынка: определение, содержание, критерии, показатели. Соотношение между спросом и предложением – основной показатель рыночной конъюнктуры. Эластичность спроса по ценам. Эластичность спроса по доходу. Определение емкости рынка. Потенциальная или прогнозируемая емкость. Сегмент рынка.

## **6. Оптовые продовольственные рынки**

Понятие оптового продовольственного рынка, его социально-экономическое значение. Цели и задачи. Система оптового продовольственного рынка. Оптимизация распределения продовольственных товаров и размещение оптового продовольственного рынка. Принципы их формирования и развития. Зарубежный и отечественный опыт работы продовольственного рынка.

## **7. Рыночная конкуренция и ее виды**

Сущность конкуренции и ее виды. Чистая конкуренция. Монополистическая конкуренция. Олигополия. Монополия. Классификация рынков по степени ограничения конкуренции.

## **8. Рынок мяса и мясопродуктов**

Значение продукции в питании человека. Спрос и обеспеченность мясом. Потребление мяса. Расходы населения на приобретения мяса. Структура потребления мяса. Обеспеченность. Внешнеторговые потоки продукции. Структура импорта. Производство. Долгосрочная динамика. Продуктивность. Структура производства. Сбыт, переработка и ценообразование. Изменение в системе сбыта. Значение стандартов и гигиенических требований. Обозримость рынка. Ценообразование на мясо и мясопродукты.

## **9. Рынок молока и молочной продукции**

Спрос на молоко и молочную продукцию. Структура потребления. Долгосрочная динамика. Обеспеченность молоком и молочными продуктами. Внешняя торговля. Импорт и экспорт молочных продуктов. Масло сливочное. Сыр. Свежее молоко и сливки. Молочный порошок. Производство. Концентрация производства молока. Межрегиональные различия. Долгосрочная динамика производства. Сбыт и ценообразование. Долгосрочная динамика цен. Среднесрочные колебания цен. Ежегодные колебания цен. Сезонная динамика цен. Методы регулирования.

## **10. Рынок сахара**

Уровень, динамика, тенденции производства сахара. Спрос на сахар. Промышленное потребление. Потребление сахара для питания. Обеспеченность страны сахаром. Внешнеторговые потоки продукции. Структурные изменения. Импорт и экспорт сахара. Производства сахара. Долгосрочная динамика производства сахара. Прямой сбыт потребителям и продажа посредникам. Ценообразование. Долгосрочная динамика цен. Среднесрочные колебания цен. Ежегодные колебания цен. Сезонная динамика цен.

## **11. Рынок растительного масла**

Уровень, динамика, тенденции производства растительного масла. Промышленное потребление. Потребление растительного масла для питания. Обеспечение страны растительным маслом. Внешнеторговые потоки продукции. Структурные изменения. Импорт и экспорт растительного масла. Производство масла. Долгосрочная динамика производства. Прямой сбыт потребителям и продажа посредникам. Ценообразование. Долгосрочная динамика цен. Ежегодные колебания цен. Сезонная динамика цен.

## **12. Рынок плодоовощной продукции**

Спрос. Направление использования. Среднесрочные колебания в спросе. Краткосрочные изменения. Обеспеченность картофелем и плодоовощной продукцией. Степень самообеспеченности. Внешняя торговля. Импорт и экспорт. Производство. Конкурен-

способность. Колебания урожайности. Сбыт. Продажа картофеля и плодоовощной продукции.

Ценообразование. Долгосрочная динамика цен. Среднесрочные колебания цен. Ежегодные колебания цен. Сезонная динамика цен.

### 13. Рынок зерна и зернопродуктов

Уровень, динамика, тенденции производства и использования зерна в России. Спрос на зерно. Промышленное потребление. Потребление зерна для питания. Обеспеченность страны зерном. Внешнеторговые потоки продукции. Структурные изменения. Импорт и экспорт зерна. Производства зерна. Долгосрочная динамика производства зерна. Прямой сбыт потребителям и продажа посредникам. Российская биржа зерна. Информационное обеспечение. Государственное регулирование рынка зерна. Квотирование закупок зерна. Ограничение ввоза зерна в Россию. Методы регулирования.

### 5. Образовательные технологии

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

Вид учебных занятий	Форма проведения
Лекции	презентации с использованием мультимедийных средств с последующим обсуждением материалов (лекция-визуализация)
Практические	сочетание традиционной и интерактивной форм обучения
Самостоятельная работа	работа с учебной и справочной литературой, изучение материалов интернет-ресурсов, выполнение рефератов

### 6. Оценочные средства дисциплины

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

#### 6.1 Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции	Оценочное средство	
			Наименование	Кол-во
1	Понятие и сущность коммерческой деятельности	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания	6
			Реферат	2
			Вопросы для зачета	2
2	Понятие и функции рынка	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания	10
			Реферат	2
			Вопросы для зачета	4

3	Рынок продовольственных товаров, его структура и основные элементы	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	7 2 6
4	Комплексное изучение товарных рынков	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	6 2 6
5	Конъюнктура рынка	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	4 2 3
6	Оптовые продовольственные рынки	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	10 3 4
7	Рыночная конкуренция и ее виды	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	16 2 3
8	Рынок мяса и мясопродуктов	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	6 4 5
9	Рынок молока и молочной продукции	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	4 4 3
10	Рынок сахара	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	10 4 4
11	Рынок растительного масла	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	7 4 4
12	Рынок плодоовощной продукции	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	8 4 4
13	Рынок зерна и зернопродуктов	ПК-3, ПК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	6 2 4

## 6.2. Перечень вопросов для зачета

1. Понятие и сущность рынка (ПК-3, ПК-6).
2. Модель товарного рынка (ПК-3, ПК-6).
3. Функции рынка (ПК-3, ПК-6).
4. Понятие и сущность коммерческой деятельности (ПК-3, ПК-6).
5. Типы рынков (ПК-3, ПК-6).
6. Классификация рынков (ПК-3, ПК-6).
7. Функции рынков сельскохозяйственного производства (ПК-3, ПК-6).
8. Содержание исследования рынка товаров (ПК-3, ПК-6).
9. Конъюнктура рынка (ПК-3, ПК-6).
10. Емкость рынка продовольствия (ПК-3, ПК-6).
11. Виды поведения покупателей (ПК-3, ПК-6).
12. Понятие конкуренции и конкурентоспособность продукции (ПК-3, ПК-6).
13. Виды конкуренции (ПК-3, ПК-6).
14. Классификация рынков по степени ограничения конкуренции (ПК-3, ПК-6).
15. Значение системы сбыта (ПК-3, ПК-6).
16. Развитие рыночных каналов сбыта продукции перерабатывающих предприятий (ПК-3, ПК-6).
17. Функции системы сбыта (ПК-3, ПК-6).
18. Организации по сбыту сельскохозяйственной продукции (ПК-3, ПК-6).
19. Понятие, цели и задачи оптовых продовольственных рынков (ПК-3, ПК-6).

20. Функционирование оптовых продовольственных рынков (ПК-3, ПК-6).
21. Классификация оптовых продовольственных рынков (ПК-3, ПК-6).
22. Оптовые продовольственные рынки в странах с рыночной экономикой (ПК-3, ПК-6).
23. Виды цен (ПК-3, ПК-6).
24. Методы ценообразования (ПК-3, ПК-6).
25. Причины колебания рыночных цен (ПК-3, ПК-6).
26. Необходимость регулирования сельскохозяйственных рынков (ПК-3, ПК-6).
27. Функции государственного регулирования сельскохозяйственных рынков (ОК-1, ОК-4).
28. Формы государственного регулирования сельскохозяйственных рынков (ПК-3, ПК-6).
29. Спрос и предложение на плодоовощную продукцию (ПК-3, ПК-6).
30. Формирование рынка плодов и овощей (ПК-3, ПК-6).
31. Сбыт плодоовощной продукции (ПК-3, ПК-6).
32. Ценообразование на плодоовощную продукцию (ПК-3, ПК-6).
33. Спрос и предложение на зерновом рынке (ПК-3, ПК-6).
34. Формирование рынка сбыта зерна (ПК-3, ПК-6).
35. Потребление и производство зерна (ПК-3, ПК-6).
36. Рыночные цены на зерно и зернопродукты (ПК-3, ПК-6).
37. Производство растительного масла (ПК-3, ПК-6).
38. Потребление растительного масла (ПК-3, ПК-6).
39. Импорт экспорт растительного масла (ПК-3, ПК-6).
40. Государственное регулирование рынка растительного масла (ПК-3, ПК-6).
41. Производство и потребление сахара (ПК-3, ПК-6).
42. Спрос на сахар (ПК-3, ПК-6).
43. Импорт и экспорт сахара (ПК-3, ПК-6).
44. Регулирование рынка сахара (ПК-3, ПК-6).
45. Спрос и предложение на рынке молока (ПК-3, ПК-6).
46. Рыночные цены на молоко и молочные продукты (ПК-3, ПК-6).
47. Формирование рынка молока и молочных продуктов (ПК-3, ПК-6).
48. Спрос и предложение на рынке мяса (ПК-3, ПК-6).
49. Рыночные цены на мясную продукцию (ПК-3, ПК-6).
50. Формирование рынка мяса (ПК-3, ПК-6).
51. Импорт мяса и мясопродуктов (ПК-3, ПК-6).
52. Государственное регулирование рынка мяса (ПК-3, ПК-6).

### 6.3. Шкала оценочных средств

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

Уровни освоения компетенций	Критерии оценивания	Оценочные средства (кол-во баллов)
Продвинутый (75 -100 баллов) «зачтено»	знает - демонстрирует прекрасное знание предмета, соединяя при ответе знания из разных разделов, добавляя комментарии, пояснения, обоснования; умеет - отвечая на вопрос, может быстро и безошибочно проиллюстрировать ответ собственными примерами;	тестовые задания (30-40 баллов); реферат (7-10 баллов); вопросы к зачету (38-50 баллов)

	свободно владеет терминологией из различных разделов курса.	
Базовый (50 -74 балла) – «зачтено»	знает - хорошо владеет всем содержанием, видит взаимосвязи, может провести анализ и т.д., но не всегда делает это самостоятельно без помощи преподавателя; умеет - может подобрать соответствующие примеры, чаще из имеющихся в учебных материалах; владеет терминологией, делая ошибки; при неверном употреблении сам может их исправить.	тестовые задания (20-29 баллов); реферат (5-8 баллов); вопросы к зачету (25-37 баллов)
Пороговый (35 - 49 баллов) – «зачтено»	знает - отвечает только на конкретный вопрос, соединяет знания из разных разделов курса только при наводящих вопросах; умеет - с трудом может соотнести теорию и практические примеры из учебных материалов; примеры не всегда правильные; владеет - редко использует при ответе термины, подменяет одни понятия другими, не всегда понимая различия.	тестовые задания (14-19 баллов); реферат (3-6 баллов); вопросы к зачету (18-24 баллов)
Низкий (допороговый) (компетенция не сформирована) (менее 35 баллов) – «не зачтено»	не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки; умеет - неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы; не владеет терминологией.	тестовые задания (0-13 баллов); реферат (0-4 балла); вопросы к зачету (0-17 баллов)

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

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

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

1. Евдокимова Е.А. Учебно-методический комплекс по дисциплине «Коммерческая деятельность на рынке продовольственных товаров» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06. Торговое дело (профиль) Коммерческая деятельность в АПК, Мичуринск, 2023.

2. Киселева Е.Н. Рынок продовольственных товаров. [Текст] / Е.Н. Киселева, О.В.Власова, Е.Б. Коннова. М.: Вузовский учебник, 2023.

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

1. Денисова Н.И. Коммерческая деятельность предприятий торговли: учеб. пособие. [Текст] /Н.И. Денисова. – М.: ИНФРА-М, 2023. – 480 с.

2. Дубровин И.А. Маркетинг продовольственных товаров. [Текст] / И.А. Дубровин – М.: КолоС, 2022.

3. Иванов, Г.Г. Коммерческая деятельность [Текст] / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М: ИД «Форум» - ИНФРА-М, 2022. - 272с.

4. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность. [Электронный ресурс] / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. – Электрон. дан. – М.: Дашков и К, 2023. – 500 с. – Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/56228> – Загл. с экрана.

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

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

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

1.Евдокимова Е.А. Учебно-методический комплекс по дисциплине «Коммерческая деятельность на рынке продовольственных товаров» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06. Торговое дело (профиль) Коммерческая деятельность в АПК, Мичуринск, 2023.



## **7.5 Информационные и цифровые технологии (программное обеспечение, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы)**

Учебная дисциплина (модуль) предусматривает освоение информационных и цифровых технологий. Реализация цифровых технологий в образовательном пространстве является одной из важнейших целей образования, дающей возможность развивать конкурентоспособные качества обучающихся как будущих высококвалифицированных специалистов.

Цифровые технологии предусматривают развитие навыков эффективного решения задач профессионального, социального, личностного характера с использованием различных видов коммуникационных технологий. Освоение цифровых технологий в рамках данной дисциплины (модуля) ориентировано на способность безопасно и надлежащим образом получать доступ, управлять, интегрировать, обмениваться, оценивать и создавать информацию с помощью цифровых устройств и сетевых технологий. Формирование цифровой компетентности предполагает работу с данными, владение инструментами для коммуникации.

### **7.5.1 Электронно-библиотечная системы и базы данных**

1. ООО «ЭБС ЛАНЬ» (<https://e.lanbook.ru/>) (договор на оказание услуг от 10.03.2020 № ЭБ СУ 437/20/25 (Сетевая электронная библиотека)
2. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» (<https://e.lanbook.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к электронным изданиям ООО «Издательство Лань» от 03.04.2023 № 1)
3. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» (<https://e.lanbook.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к электронным изданиям ООО «Издательство Лань» от 06.04.2023 № 2)
4. База данных электронных информационных ресурсов ФГБНУ ЦНСХБ (договор по обеспечению доступа к электронным информационным ресурсам ФГБНУ ЦНСХБ через терминал удаленного доступа (ТУД ФГБНУ ЦНСХБ) от 07.04.2023 № б/н)
5. Электронно-библиотечная система «AgriLib» ФГБОУ ВО РГАЗУ (<http://ebs.rgazu.ru/>) (дополнительное соглашение на предоставление доступа от 13.04.2023 № б/н к Лицензионному договору от 04.07.2013 № 27)
6. Электронная библиотечная система «Национальный цифровой ресурс «Руконт»: Коллекции «Базовый массив» и «Колос-с. Сельское хозяйство» (<https://rucont.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа от 04.04.2023 № 2702/бп22)
7. ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» (<https://urait.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к образовательной платформе ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» от 06.04.2023 № 6)
8. Электронно-библиотечная система «Вернадский» (<https://vernadsky-lib.ru/>) (договор на безвозмездное использование произведений от 26.03.2020 № 14/20/25)
9. База данных НЭБ «Национальная электронная библиотека» (<https://rusneb.ru/>) (договор о подключении к НЭБ и предоставлении доступа к объектам НЭБ от 01.08.2018 № 101/НЭБ/4712)
10. Соглашение о сотрудничестве по оказанию библиотечно-информационных и социокультурных услуг пользователям университета из числа инвалидов по зрению, слабовидящих, инвалидов других категорий с ограниченным доступом к информации, лиц, имеющих трудности с чтением плоскочечатного текста ТОГБУК «Тамбовская областная универсальная научная библиотека им. А.С. Пушкина» (<https://www.tambovlib.ru/>) (соглашение о сотрудничестве от 16.09.2021 № б/н)

### **7.5.2. Информационные справочные системы**

1. Справочная правовая система КонсультантПлюс (договор поставки и сопровождения экземпляров систем КонсультантПлюс от 03.02.2023 № 11481 /13900/ЭС)
2. Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ» (договор на услуги по сопровождению от 22.12.2022 № 194-01/2023)

### 7.5.3. Современные профессиональные базы данных

1. База данных нормативно-правовых актов информационно-образовательной программы «Росметод» (договор от 11.07.2022 № 530/2022)

2. База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU – российский информационно-аналитический портал в области науки, технологии, медицины и образования - <https://elibrary.ru/>

3. Портал открытых данных Российской Федерации - <https://data.gov.ru/>

4. Открытые данные Федеральной службы государственной статистики - <https://rosstat.gov.ru/opendata>

### 7.5.4. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства

Наименование	Разработчик ПО (правообладатель)	Доступность (лицензионное, свободно распространяемое)	Ссылка на Единый реестр российских программ для ЭВМ и БД (при наличии)	Реквизиты подтверждающего документа (при наличии)
Microsoft Windows, Office Professional	Microsoft Corporation	Лицензионное	-	Лицензия от 04.06.2015 № 65291651 срок действия: бессрочно
Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security для бизнеса	АО «Лаборатория Касперского» (Россия)	Лицензионное	<a href="https://reestr.digital.gov.ru/reestr/366574/?sp_hrase_id=415165">https://reestr.digital.gov.ru/reestr/366574/?sp_hrase_id=415165</a>	Сублицензионный договор с ООО «Софттекс» от 06.07.2022 № б/н, срок действия: с 22.11.2022 по 22.11.2023
Мой Офис Стандартный - Офисный пакет для работы с документами и почтой (myoffice.ru)	ООО «Новые облачные технологии» (Россия)	Лицензионное	<a href="https://reestr.digital.gov.ru/reestr/301631/?sp_hrase_id=2698444">https://reestr.digital.gov.ru/reestr/301631/?sp_hrase_id=2698444</a>	Контракт с ООО «Рубикон» от 24.04.2019 № 0364100000819000012 срок действия: бессрочно
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/?sp_hrase_id=2698186">https://reestr.digital.gov.ru/reestr/303350/?sp_hrase_id=2698186</a>	Лицензионный договор с АО «Антиплагиат» от 23.05.2024 № 8151,

					срок действия: с 23.05.2024 по 22.05.2025
	AcrobatReader - просмотр документов PDF, DjVU	<a href="http://adobe.com">AdobeSystems</a>	Свободно распространяемое	-	-
	FoxitReader - просмотр документов PDF, DjVU	<a href="http://foxit.com">FoxitCorporation</a>	Свободно распространяемое	-	-

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

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

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

1. LMS-платформа Moodle
2. Виртуальная доска Миро: miro.com
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>

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

№	Цифровые технологии	Виды учебной работы, выполняемые с применением цифровой технологии	Формируемые компетенции
1.	Облачные технологии	Лекции Практические занятия	ПК-3 ПК-6

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

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

Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа
Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа	1. Проектор Acer (инв. № 1101047180) Экран рулонный	1. MicrosoftWindowsXP (лицензия № 49413124). 2. MicrosoftOffice 2003 (ли-

(ул. Интернациональная д.101 - 1/403)	<p>2. Компьютер Celeron D 430 (инв. № 2101045094)</p> <p>3. Стенд (инв. №1101043023)</p> <p>4. Стенд (инв. №1101043022)</p> <p>Компьютерная техника подключена к сети «Интернет» и обеспечена доступом к ЭИОС университета.</p> <p>Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий.</p>	лицензия № 65291658).
<p>Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (лаборатория экономики)</p> <p>(ул. Интернациональная д.101 -1/ 405)</p>	<p>1. Компьютер DualCore, матер. 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)</p> <p>2. Коммутатор DES ((инв. №1101043026)</p> <p>3. Концентратор (инв. №2101061683)</p> <p>Компьютерная техника подключена к сети «Интернет» и обеспечена доступом к ЭИОС университета.</p>	<p>1. MicrosoftWindows XP (лицензия № 49413124).</p> <p>2. MicrosoftOffice 2003 (лицензия № 65291658).</p> <p>3. Project Expert 7 (договор от 18.12.2012 № 0354/1П-06).</p> <p>4. Audit Expert 4 Professional (договорот 18.12.2012 № 0354/1П-06).</p> <p>5. StatisticaBase 6 (договор от 12.01.2012 № 6/12/A)</p> <p>Профессиональные базы данных:</p> <p>1. Обзор ситуации на агропродовольственном рынке. – Режим доступа: <a href="http://mcx.ru/analytics/agro-food-market/">http://mcx.ru/analytics/agro-food-market/</a>.</p> <p>2. Обзор конъюнктуры аграрного рынка. - Режим доступа: <a href="http://www.specagro.ru/#/analytics/287">http://www.specagro.ru/#/analytics/287</a>.</p> <p>3. Центральная база статистических данных. - Режим доступа: <a href="http://cbsd.gks.ru/">http://cbsd.gks.ru/</a>.</p> <p>4. Показатели, характеризующие импортозамещение в России. – Режим доступа: <a href="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/</a>.</p> <p>5. Центр корпоративной информации. – Режим доступа: <a href="http://www.e-disclosure.ru/">http://www.e-disclosure.ru/</a>.</p>
<p>Помещение для самостоятельной работы (компьютерный класс)</p> <p>(ул. Интернациональная д. 101 - 1/115)</p>	<p>1. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045275)</p> <p>2. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045276)</p> <p>3. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045277)</p> <p>4. Компьютер Celeron E3500</p>	<p>1. Microsoft Windows XP Professional Russian от 31.12.2006 № 18495261</p> <p>2. Windows Office Professional 2003 Win 32 Russian</p> <p>3. Windows для учебных заведений (№ лицензии 18495261:</p>

	<p>(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.</p>	<p>Microsoft Windows XP Professional Russian)  Профессиональные базы данных:  1. Обзор ситуации на агропродовольственном рынке. – Режим доступа: <a href="http://mcx.ru/analytics/agro-food-market/">http://mcx.ru/analytics/agro-food-market/</a>.  2. Обзор конъюнктуры аграрного рынка. - Режим доступа: <a href="http://www.specagro.ru/#/analytics/287">http://www.specagro.ru/#/analytics/287</a>.  3. Центральная база статистических данных. - Режим доступа: <a href="http://cbsd.gks.ru/">http://cbsd.gks.ru/</a>.  4. Показатели, характеризующие импортозамещение в России. – Режим доступа: <a href="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/</a>.  5. Центр корпоративной информации. – Режим доступа: <a href="http://www.e-disclosure.ru/">http://www.e-disclosure.ru/</a>.</p>
--	---	---

Рабочая программа дисциплины (модуля) «Коммерческая деятельность на рынке продовольственных товаров» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 1334 от 12 ноября 2015 г.

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

Рецензент: доцент кафедры управления и делового администрирования, к.э.н. / Грекова Н.С. /

Программа рассмотрена на заседании кафедры торгового дела и товароведения протокол № 6 от «15» января 2016 г.

Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ протокол № 8 от «15» марта 2016 г.

Программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета протокол № 7 от «17» марта 2016 г.

Программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Программа рассмотрена на заседании кафедры торгового дела и товароведения протокол № 8 от «03» апреля 2017 г.

Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ протокол №9 от «18» апреля 2017 г.

Программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета протокол № 8 от «20» апреля 2017 г.

Программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 11 от «16» апреля 2018г.

Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ, протокол № 9 от «17» апреля 2018 г.

Программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 10 от «26» апреля 2018 г.

Программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Программа рассмотрена на заседании кафедры управления и делового администрирования, протокол № 8 от «22» апреля 2019 г.

Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ, протокол № 8 от «23» апреля 2019 г.

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

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

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 8 от «20» апреля 2021 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления, протокол № 8 от «20» апреля 2021 г.

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

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

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 8 от «12» апреля 2022 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления, протокол № 8 от «19» апреля 2022 г.

Рабочая программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 8 от «21» апреля 2022 г.

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

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 10 от «1» июня 2023 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ. Протокол № 10 от «20» июня 2023 г.

Рабочая программа утверждена решением Учебно-методического совета университета протокол № 10 от 22 июня 2023 г

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 ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ. Протокол № 9 от «21» мая 2024 г.

Рабочая программа утверждена решением Учебно-методического совета университета протокол № 9 от 23 мая 2024 г.

Оригинал находится на кафедре экономики и коммерции.

.