

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)

ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Направление подготовки 38.03.07 Товароведение

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

Квалификация - бакалавр

Мичуринск – 2025 г.

1 Цели освоения дисциплины (модуля)

Основными целями освоения дисциплины (модуля) являются:

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

2 Место дисциплины в структуре образовательной программы:

Согласно учебному плану по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение дисциплина (модуль) «Основы коммерческой деятельности» относится к обязательной части Блока 1 «Дисциплины (модули)» Б1.О.07.

Дисциплина (модуль) «Основы коммерческой деятельности» имеет логическую и содержательно-методическую взаимосвязь с дисциплинами «Теоретические основы товароведения и экспертизы товаров» и «Товарный менеджмент».

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

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

Освоение дисциплины (модуля) направлено на формирование следующих компетенций:

УК-3 способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде

ОПК-4 способен предлагать обоснованные организационно-управленческие решения в сферах управления качеством и ассортиментом товаров, товарного менеджмента и экспертизы

| Планируемые результаты обучения (индикаторы достижения компетенции) | Критерии оценивания результатов обучения | | | |
|---|---|--|--|---|
| | Низкий (допороговый) компетенция не сформирована | Пороговый | Базовый | Продвинутый |
| УК-3 ИД-1 _{УК-3} – Понимает эффективность использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, определяет свою роль в команде, демон- | Не понимает эффективность использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, не определяет свою роль в команде, не демонстрирует способность реа- | Частично понимает эффективность использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, приблизительно определяет свою роль в команде, неактивно демон- | Хорошо понимает эффективность использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, адекватно определяет свою роль в команде, периодически демон- | Отлично понимает эффективность использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, правильно определяет свою роль в команде, активно демонстрирует |

| стрирует способность реализовывать лидерские качества и умения | лизовывать лидерские качества и умения | стрирует способность реализовывать лидерские качества и умения | стрирует способность реализовывать лидерские качества и умения | способность реализовывать лидерские качества и умения |
|---|--|--|--|--|
| ИД-3 _{ук-3} – Предвидит результаты (последствия) личных действий и планирует последовательность шагов для достижения заданного результата | Не предвидит результаты (последствия) личных действий и не планирует последовательность шагов для достижения заданного результата | Частично предвидит результаты (последствия) личных действий и удовлетворительно планирует последовательность шагов для достижения заданного результата | С небольшими погрешностями предвидит результаты (последствия) личных действий и хорошо планирует последовательность шагов для достижения заданного результата | Полностью предвидит результаты (последствия) личных действий и отлично планирует последовательность шагов для достижения заданного результата |
| ИД-4 _{ук-3} – Эффективно и толерантно взаимодействует с другими членами команды, в том числе участвует в обмене информацией, знаниями и опытом, презентациями результатов работы команды | Эффективно и толерантно не взаимодействует с другими членами команды, в том числе не участвует в обмене информацией, знаниями и опытом, презентациями результатов работы команды | Частично эффективно и толерантно взаимодействует с другими членами команды, в том числе пассивно участвует в обмене информацией, знаниями и опытом, презентациями результатов работы команды | Не в полной мере эффективно и толерантно взаимодействует с другими членами команды, в том числе периодически участвует в обмене информацией, знаниями и опытом, презентациями результатов работы команды | В полной мере эффективно и толерантно взаимодействует с другими членами команды, в том числе регулярно участвует в обмене информацией, знаниями и опытом, презентациями результатов работы команды |
| ИД-1 _{опк-4} – Обосновывает профессиональные решения по управлению ассортиментом товаров | Не умеет обосновывать профессиональные решения по управлению ассортиментом товаров | Частично умеет обосновывать профессиональные решения по управлению ассортиментом товаров | Хорошо умеет обосновывать профессиональные решения по управлению ассортиментом товаров | Отлично обосновывает профессиональные решения по управлению ассортиментом товаров |
| ИД-2 _{опк-4} – Обосновывает профессиональные решения по управлению качеством товаров | Не умеет обосновывать профессиональные решения по управлению качеством товаров | Удовлетворительно умеет обосновывать профессиональные решения по управлению качеством товаров | Хорошо умеет обосновывать профессиональные решения по управлению качеством товаров | Отлично обосновывает профессиональные решения по управлению качеством товаров |

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

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

Уметь:

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

Владеть:

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

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

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

4 Структура и содержание дисциплины

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

4.1 Объем дисциплины и виды учебной работы

| Вид занятий | Количество ак. часов | |
|---|--------------------------------------|---|
| | по очной форме обучения 3 семестр | по очно-заочной форме обучения 4 семестр |
| Общая трудоемкость дисциплины | 108 | 108 |
| Контактная работа обучающихся с преподавателем | 48 | 48 |
| Аудиторные занятия | 48 | 48 |
| лекции | 16 | 16 |
| практические занятия | 32 | 32 |
| Самостоятельная работа, в т.ч. | 60 | 60 |
| проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) | 20 | 20 |
| подготовка к практическим занятиям, защите реферата | 20 | 20 |
| подготовка к модульному компьютерному тестированию (выполнение тренировочных тестов), сдаче зачета | 20 | 20 |

| | | |
|------------------------|-------|-------|
| Контроль | | |
| Вид итогового контроля | зачет | зачет |

4.2 Лекции

| Раздел дисциплины, темы лекций и их содержание | Объем в ак. часах | | Формируемые компетенции |
|---|----------------------|-----------------------------|-------------------------|
| | очная форма обучения | очно-заочная форма обучения | |
| Тема 1. Коммерческая деятельность: понятие, предмет и метод | 2 | 2 | УК-3; ОПК-4 |
| Тема 2. Объекты и субъекты коммерческой деятельности. | 1 | 1 | УК-3; ОПК-4 |
| Тема 3. История развития коммерции в России и за рубежом | 1 | 1 | УК-3; ОПК-4 |
| Тема 4. Выбор товаров и формирование ассортимента. | 2 | 2 | УК-3; ОПК-4 |
| Тема 5. Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи товаров | 1 | 1 | УК-3; ОПК-4 |
| Тема 6. Коммерческие взаиморасчеты | 1 | 1 | УК-3; ОПК-4 |
| Тема 7. Закупка и поставка товаров | 2 | 2 | УК-3; ОПК-4 |
| Тема 8. Формирование и планирование товарных запасов | 2 | 2 | УК-3; ОПК-4 |
| Тема 9. Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров | 2 | 2 | УК-3; ОПК-4 |
| ИТОГО | 16 | 16 | |

4.3 Практические занятия

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

4.4 Лабораторные работы – не предусмотрены

4.5 Самостоятельная работа обучающихся

| Раздел дисциплины | Вид самостоятельной работы | Объем ак. часов | |
|-------------------|---|----------------------|-----------------------------|
| | | очная форма обучения | очно-заочная форма обучения |
| Тема 1. Ком- | Проработка учебного материала по дисциплине (кон- | 3 | 3 |

| | | | |
|---|---|----|----|
| мерческая деятельность: понятие, предмет и метод | спектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) | | |
| | Подготовка к практическим занятиям, защите реферата | 2 | 2 |
| | Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов) | 1 | 1 |
| Тема 2. Объекты и субъекты коммерческой деятельности | Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) | 3 | 3 |
| | Подготовка к практическим занятиям, защите реферата | 3 | 3 |
| | Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов) | 1 | 1 |
| Тема 3. История развития коммерции в России и за рубежом | Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) | 3 | 3 |
| | Подготовка к практическим занятиям, защите реферата | 2 | 2 |
| | Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов) | 1 | 1 |
| Тема 4. Выбор товаров и формирование ассортимента | Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) | 3 | 3 |
| | Подготовка к практическим занятиям, защите реферата | 3 | 3 |
| | Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов) | 1 | 1 |
| Тема 5. Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи товаров | Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) | 3 | 3 |
| | Подготовка к практическим занятиям, защите реферата | 3 | 3 |
| | Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов) | 1 | 1 |
| Тема 6. Коммерческие взаиморасчеты | Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) | 3 | 3 |
| | Подготовка к практическим занятиям, защите реферата | 3 | 3 |
| | Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов) | 2 | 2 |
| Тема 7. Закупка и поставка товаров | Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) | 3 | 3 |
| | Подготовка к практическим занятиям, защите реферата | 3 | 3 |
| | Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов) | 2 | 2 |
| Тема 8. Формирование и планирование товарных запасов | Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) | 3 | 3 |
| | Подготовка к практическим занятиям, защите реферата | 3 | 3 |
| | Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов) | 1 | 1 |
| Тема 9. Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров | Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов) | 3 | 3 |
| | Подготовка к практическим занятиям, защите реферата | 3 | 3 |
| | Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов) | 1 | 1 |
| ИТОГО | | 60 | 60 |

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы по дисциплине:

1. Евдокимова Е.А. Методические указания для самостоятельной работы по дисциплине «Основы коммерческой деятельности» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение (профиль) Товароведение и экспертиза в сфере производства и обращения сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров, Мичуринск, 2025.

4.6 Выполнение контрольной работы обучающимися очно-заочной формы обучения - не предусмотрено

4.7 Содержание разделов дисциплины

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

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

Тема 2. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.

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

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

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

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

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

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

Тема 4. Выбор товаров и формирование ассортимента.

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

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

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

Тема 6. Коммерческие взаиморасчеты.

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

Тема 7. Закупка и поставка товаров.

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

Тема 8. Формирование и планирование товарных запасов.

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

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

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

5 Образовательные технологии

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

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

6 Фонд оценочных средств дисциплины (модуля)

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

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

| № п/п | Контролируемые разделы (темы) дисциплины | Код контролируемой компетенции | Оценочное средство | |
|-------|--|--------------------------------|---|--------------|
| | | | Наименование | Кол-во |
| 1 | Коммерческая деятельность: понятие, предмет и метод. | УК-3; ОПК-4 | Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета | 10 2 4 |
| 2 | Объекты и субъекты коммерческой деятельности | УК-3; ОПК-4 | Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета | 14 4 4 |

| | | | | |
|---|---|-------------|---|--------------|
| 3 | История развития коммерции в России и за рубежом | УК-3; ОПК-4 | Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета | 9 2 2 |
| 4 | Выбор товаров и формирование ассортимента. | УК-3; ОПК-4 | Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета | 4 2 4 |
| 5 | Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи товаров | УК-3; ОПК-4 | Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета | 16 2 4 |
| 6 | Коммерческие взаиморасчеты | УК-3; ОПК-4 | Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета | 13 2 6 |
| 7 | Закупка и поставка товаров | УК-3; ОПК-4 | Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета | 5 3 4 |
| 8 | Формирование и планирование товарных запасов | УК-3; ОПК-4 | Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета | 4 4 4 |
| 9 | Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров | УК-3; ОПК-4 | Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета | 25 4 4 |

6.2. Перечень вопросов для зачета

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

26. Сущность и значение работы по закупке товаров (УК-3; ОПК-4)
27. Организация закупочно-договорной деятельности (УК-3; ОПК-4)
28. Прямые закупки товаров у производителей (УК-3; ОПК-4)
29. Товарные запасы, определение и классификация (УК-3; ОПК-4)
30. Управление товарными запасами (УК-3; ОПК-4)
31. Движение товарных запасов (УК-3; ОПК-4)
32. Анализ и оценка уровня, оборачиваемости и размера товарных запасов (УК-3; ОПК-4)
33. Обеспечение комплексности и адаптивности товарных запасов (УК-3; ОПК-4)
34. Понятие и сущность процесса товародвижения (УК-3; ОПК-4)
35. Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли (УК-3; ОПК-4)
36. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли (УК-3; ОПК-4)

6.3. Шкала оценочных средств

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

| Уровни освоения компетенций | Критерии оценивания | Оценочные средства (кол-во баллов) |
|---------------------------------------|---|---|
| Продвинутый (75-100 баллов) «зачтено» | <ul style="list-style-type: none"> – полное знание учебного материала из разных разделов дисциплины с раскрытием сущности и области применения статистических методов оценки и прогнозирования коммерческой деятельности; – умение ясно, логично и грамотно излагать изученный материал, производить собственные размышления, делать умозаключения и выводы с добавлением комментариев, пояснений, обоснований; – грамотное владение методами математического анализа и моделирования, математического аппарата при решении проблем в области коммерции. | тестовые задания (30-40 баллов); реферат (7-10 баллов); вопросы к зачету (38-50 баллов) |
| Базовый (50-74 балла) – «зачтено» | <ul style="list-style-type: none"> – знание основных теоретических и методических положений по изученному материалу, основных экономических категорий, законов и теорий, показателей, их классификации и способов определения; – умение применять экономические термины, законы и теории, определять экономические показатели; – владение средствами реализации информационных процессов и применения их при изучении коммерческой деятельности. | тестовые задания (20-29 баллов); реферат (5-8 баллов); вопросы к зачету (25-37 баллов) |
| Пороговый (35-49 баллов) – «зачтено» | <ul style="list-style-type: none"> – поверхностное знание основных экономических категорий, законов и теорий, показателей, их классификации и способов определения; – умение применять техническое и метрологическое законодательство, работать с нормативными документами, распознавать формы подтверждения соответствия, различать международные и национальные единицы измерения; – владение методами экономической теории. | тестовые задания (14-19 баллов); реферат (3-6 баллов); вопросы к зачету (18-24 баллов) |

| | | |
|---|--|--|
| Низкий (допороговый) (компетенция не сформирова- на) (менее 35 баллов) — «незачтено» | – незнание терминологии дисциплины; приблизительное представление о предмете и методах дисциплины; отрывочное, без логической последовательности изложение информации, косвенным образом затрагивающей некоторые аспекты программного материала; – неумение выполнить собственные расчеты аналогичного характера по образцу, производить расчеты математических величин; – невладевание нормативными и техническими документами по оценке и подтверждению соответствия обязательным требованиям. | 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 Учебная литература

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

2. Евдокимова Е.А. Учебно-методический комплекс дисциплины «Основы коммерческой деятельности» для обучающихся по направлению 38.03.07 Товароведение (профиль) Товароведение и экспертиза в сфере производства и обращения сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров. – Мичуринск, 2024.

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

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

7.2 Методические указания по освоению дисциплины (модуля)

1. Евдокимова Е.А. Методические указания для самостоятельной работы по дисциплине «Основы коммерческой деятельности» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение (профиль) Товароведение и экспертиза в сфере производства и обращения сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров, Мичуринск, 2025.

7.3 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.

7.3.1 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 № 05-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 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)

7.3.2 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).

7.3.3 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>
5. Профессиональная база данных. Каталог ГОСТов <http://gostbase.ru/>.
6. Профессиональная база данных. ФГБУ Федеральный институт промышленной собственности http://www1.fips.ru/wps/portal/IPS_Ru.

7. Профессиональная база данных. Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации <http://docs.cntd.ru/>.

7.3.4 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства

| № | Наименование | Разработчик ПО (правообладатель) | Доступность (лицензионное, свободно распространяемое) | Ссылка на Единый реестр российских программ для ЭВМ и БД (при наличии) | Реквизиты подтверждающего документа (при наличии) |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Microsoft Windows, Office Professional | Microsoft Corporation | Лицензионное | - | Лицензия от 04.06.2015 № 65291651 срок действия: бессрочно |
| 2 | Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security для бизнеса | АО «Лаборатория Касперского» (Россия) | Лицензионное | https://reestr.digital.gov.ru/reestr/366574/?sphrase_id=415165 | Сублицензионный договор с ООО «Софттекс» от 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/?sphrase_id=2698444 | Контракт с ООО «Рубикон» от 24.04.2019 № 0364100000819000012 срок действия: бессрочно |
| 4 | Офисный пакет «Р7-Офис» (десктопная версия) | АО «Р7» | Лицензионное | https://reestr.digital.gov.ru/reestr/306668/?sphrase_id=4435041 | Контракт с ООО «Софттекс» от 24.10.2023 № 0364100000823000007 срок действия: бессрочно |
| 5 | Операционная система «Альт Образование» | ООО "Базальт свободное программное обеспечение" | Лицензионное | https://reestr.digital.gov.ru/reestr/303262/?sphrase_id=4435015 | Контракт с ООО «Софттекс» от 24.10.2023 № 0364100000823000007 срок действия: бессрочно |
| 6 | Программная система для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах «Антиплагиат ВУЗ» (https://docs.antiplagiatus.ru) | АО «Антиплагиат» (Россия) | Лицензионное | https://reestr.digital.gov.ru/reestr/303350/?sphrase_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 докумен- | Adobe Systems | Свободно распространяемое | - | - |

| | | | | | |
|---|--|----------------------|--------------------------------|---|---|
| | тов PDF, DjVU | | | | |
| 8 | Foxit Reader - просмотр докумен- тов PDF, DjVU | Foxit Corporation | Свободно рас- пространяемое | - | - |

7.3.5 Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. CDTOWiki: база знаний по цифровой трансформации <https://cdto.wiki/>
2. www.garant.ru - справочно-правовая система «ГАРАНТ».
3. www.consultant.ru - справочно-правовая система «Консультант Плюс».
4. www.rg.ru – сайт Российской газеты.
5. База данных информационной системы «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» <http://window.edu.ru>
6. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» <http://e.lanbook.com>.
- 7 Национальный цифровой ресурс «Рукопт» - межотраслевая электронная библиотека на базе технологии Контекстум <http://www.rucont>.
8. Электронная библиотечная система Российского государственного аграрного заочного университета <http://ebs.rgazu.ru>.

7.3.6 Цифровые инструменты, применяемые в образовательном процессе

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

7.3.7 Цифровые технологии, применяемые при изучении дисциплины

| № | Цифровые технологии | Виды учебной работы, выполняемые с применением цифровой технологии | Формируемые компетенции | ИДК |
|----|---------------------|--|-------------------------|---------------|
| 1. | Облачные технологии | Лекции Самостоятельная работа | ОПК-4 | ИДК-1 ИДК2 |
| 2. | Большие данные | Самостоятельная работа | ОПК-4 | ИДК-1 ИДК2 |

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 (г. Мичуринск, ул. Интернациональная дом № 101, 1/103):

1. Проектор Acer X1261P (инв. №2101045353)
2. Экран Draper Luma NTSC (инв. 2101065491)
3. Ноутбук Lenovo IdeaPad V580с (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) (г. Мичуринск, ул. Интернациональная дом № 101, 1/405):

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

2. Коммутатор DES (инв. №1101043026)

3. Концентратор (инв. №2101061683)

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

Перечень лицензионного программного обеспечения (реквизиты подтверждающего документа):

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

Профессиональные базы данных:

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

2. Обзор конъюнктуры аграрного рынка. - Режим доступа: <http://www.specagro.ru/#/analytics/287>.

3. Центральная база статистических данных. - Режим доступа: <http://cbsd.gks.ru/>.

4. Показатели, характеризующие импортозамещение в России. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/.

5. Центр корпоративной информации. – Режим

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

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

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

Перечень лицензионного программного обеспечения (реквизиты подтверждающего документа):

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

Профессиональные базы данных:

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

Рабочая программа дисциплины (модуля) «Основы коммерческой деятельности» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12 августа 2020 г. № 985.

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

Рецензент: профессор кафедры управления и делового администрирования, д.э.н. Карамнова Н.В.

Программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

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

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

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

Программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

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

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

№ 10 от 13 июня 2023 г.

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

Программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 11 от 14 мая 2024 г.

Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ, протокол № 09 от 21 мая 2024 г.

Программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 09 от 23 мая 2024 г.

Программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 11 от 8 апреля 2024 г.

Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ, протокол № 8 от 15 апреля 2025 г.

Программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 8 от 23 апреля 2025 г.

Оригинал документа хранится на кафедре продуктов питания, товароведения и технологии переработки продукции животноводства