

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 <sub>УК-3</sub> – Понимает эффективность использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, определяет свою роль в команде, демонстрирует	Не понимает эффективность использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, не определяет свою роль в команде, не демонстрирует	Частично понимает эффективность использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, приблизительно определяет свою роль в команде,	Хорошо понимает эффективность использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, адекватно определяет свою роль в команде, перио-	Отлично понимает эффективность использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, правильно определяет свою роль в команде, ак-

способность реализовывать лидерские качества и умения	способность реализовывать лидерские качества и умения	неактивно демонстрирует способность реализовывать лидерские качества и умения	дически демонстрирует способность реализовывать лидерские качества и умения	тивно демонстрирует способность реализовывать лидерские качества и умения
ИД-3 <sub>ук-3</sub> – 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 <sub>ук-3</sub> – 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 <sub>опк-4</sub> – 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 <sub>опк-4</sub> – 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. Коммерческая деятельность: понятие, предмет и метод	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 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	10
			Реферат	2
			Вопросы для зачета	4
2	Объекты и субъекты коммерческой деятельности	УК-3; ОПК-4	Тестовые задания	14
			Реферат	4
			Вопросы для зачета	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"> <li>– полное знание учебного материала из разных разделов дисциплины с раскрытием сущности и области применения статистических методов оценки и прогнозирования коммерческой деятельности;</li> <li>– умение ясно, логично и грамотно излагать изученный материал, производить собственные размышления, делать умозаключения и выводы с добавлением комментариев, пояснений, обоснований;</li> <li>– грамотное владение методами математического анализа и моделирования, математического аппарата при решении проблем в области коммерции.</li> </ul>	тестовые задания (30-40 баллов); реферат (7-10 баллов); вопросы к зачету (38-50 баллов)
Базовый (50-74 балла) – «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> <li>– знание основных теоретических и методических положений по изученному материалу, основных экономических категорий, законов и теорий, показателей, их классификации и способов определения;</li> <li>– умение применять экономические термины, законы и теории, определять экономические показатели;</li> <li>– владение средствами реализации информационных процессов и применения их при изучении коммерческой деятельности.</li> </ul>	тестовые задания (20-29 баллов); реферат (5-8 баллов); вопросы к зачету (25-37 баллов)
Пороговый (35-49 баллов) – «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> <li>– поверхностное знание основных экономических категорий, законов и теорий, показателей, их классификации и способов определения;</li> <li>– умение применять техническое и метрологическое законодательство, работать с нормативными документами, распознавать формы подтверждения соответствия, различать международные и национальные единицы измерения;</li> <li>– владение методами экономической теории.</li> </ul>	тестовые задания (14-19 баллов); реферат (3-6 баллов); вопросы к зачету (18-24 баллов)

Низкий (допороговый) (компетенция не сформиро- вана) (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; – невладение 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](http://www.biblio-online.ru/book/9A77383D-91DE-4969-BC9D-54A1E6ECB0D9)

2. Евдокимова Е.А. Учебно-методический комплекс дисциплины «Основы коммерческой деятельности» для обучающихся по направлению 38.03.07 Товароведение (профиль) Товароведение и экспертиза в сфере производства и обращения сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров. – Мичуринск, 2025.

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](http://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 № 04-УТ/2024)
3. Электронная библиотечная система «Национальный цифровой ресурс «Руконт»: Коллекции «Базовый массив» и «Колос-с. Сельское хозяйство» (<https://rucont.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа от 26.04.2024 № 1901/БП22)
4. ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» (<https://urait.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к образовательной платформе ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» от 07.05.2024 № 6555)
5. Электронно-библиотечная система «Вернадский» (<https://vernadsky-lib.ru>) (договор на безвозмездное использование произведений от 26.03.2020 № 14/20/25)
6. База данных НЭБ «Национальная электронная библиотека» (<https://rusneb.ru/>) (договор о подключении к НЭБ и предоставлении доступа к объектам НЭБ от 02.02.2024 № 101/НЭБ/4712-п)
7. Соглашение о сотрудничестве по оказанию библиотечно-информационных и социокультурных услуг пользователям университета из числа инвалидов по зрению, слабовидящих, инвалидов других категорий с ограниченным доступом к информации, лиц, имеющих трудности с чтением плоскпечатного 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>

### 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	<a href="https://reestr.digital.gov.ru/reestr/366574/?sphrase_id=415165">https://reestr.digital.gov.ru/reestr/366574/?sphrase_id=415165</a>	Сублицензионный договор с ООО «Софттекс» от 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	<a href="https://reestr.digital.gov.ru/reestr/301631/?sphrase_id=2698444">https://reestr.digital.gov.ru/reestr/301631/?sphrase_id=2698444</a>	Контракт с ООО «Рубикон» от 24.04.2019 № 0364100000819000012 срок действия: бессрочно
4	Офисный пакет «Р7-Офис» (десктопная версия)	АО «Р7»	Лицензионное	<a href="https://reestr.digital.gov.ru/reestr/306668/?sphrase_id=4435041">https://reestr.digital.gov.ru/reestr/306668/?sphrase_id=4435041</a>	Контракт с ООО «Софттекс» от 24.10.2023 № 0364100000823000007 срок действия: бессрочно
5	Операционная система «Альт Образование»	ООО "Базальт свободное программное обеспечение"	Лицензионное	<a href="https://reestr.digital.gov.ru/reestr/303262/?sphrase_id=4435015">https://reestr.digital.gov.ru/reestr/303262/?sphrase_id=4435015</a>	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» ( <a href="https://docs.antiplagiat.ru">https://docs.antiplagiat.ru</a> )	АО «Антиплагиат» (Россия)	Лицензионное	<a href="https://reestr.digital.gov.ru/reestr/303350/?sphrase_id=2698186">https://reestr.digital.gov.ru/reestr/303350/?sphrase_id=2698186</a>	Лицензионный договор с АО «Антиплагиат» от 23.05.2024 № 8151, срок действия: с 23.05.2024 по 22.05.2025
7	Acrobat Reader - просмотр документов PDF, DjVU	Adobe Systems	Свободно распространяемое	-	-
8	Foxit Reader - просмотр документов PDF, DjVU	Foxit Corporation	Свободно распространяемое	-	-

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

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

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

1. LMS-платформа Moodle
2. Виртуальная доска Миро: [miro.com](https://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>

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

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

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

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

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

наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий

Перечень лицензионного программного обеспечения (реквизиты подтверждающего документа):

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

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

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

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

Перечень лицензионного программного обеспечения (реквизиты подтверждающего документа):

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

Профессиональные базы данных:

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

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

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

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

Перечень лицензионного программного обеспечения (реквизиты подтверждающего документа):

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

Профессиональные базы данных:

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

Рабочая программа дисциплины (модуля) «Основы коммерческой деятельности» составлена в соответствии с требованиями 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 2025 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 экономики и коммерции