

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ДЕПАРТАМЕНТ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ И ОБРАЗОВАНИЯ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО Донской ГАУ)

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по УР и ЦТ
Ширяев С.Г.
«29» августа 2023 г.
м.п.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Коммерческая деятельность

Направление подготовки	38.03.07 Товароведение
Направленность программы	Товароведение и экспертиза в сфере производства и обращения сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров
Форма обучения	заочная, очно - заочная

Программа разработана:

Лосевская С.А. _____ доцент канд. с.-х. наук доцент
ФИО (подпись) (должность) (степень) (звание)

Рекомендовано:

Заседанием кафедры Экономики и товароведения
протокол заседания от 28.08.2023 г. № 1 Зав. кафедрой _____ Бунчиков О.Н..
(подпись) ФИО

п. Персиановский, 2023 г.

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Планируемый процесс обучения по дисциплине, направлен на формирование следующих компетенций:

Общепрофессиональные компетенции (ОПК):

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

Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение, направленность Товароведение и экспертиза в сфере производства и обращения сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров представлены в таблице.

Планируемые результаты обучения (этапы формирования компетенций)	Перечень компетенций
<i>Знание</i>	
- принципов формирования ассортимента и управления товарными потоками на всех этапах товародвижения;	ОПК-2
- принципов стандартизации и метрологического обеспечения оценки и качества товара и торгового процесса;	ОПК-2
- принципов товарного менеджмента в организации товароведной и коммерческой деятельности.	ОПК-2
<i>Умение</i>	
- осуществлять приемку товаров по количеству и качеству;	ОПК-2
- находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях;	ОПК-2
- осуществлять организацию работы торгового предприятия, проводить его позиционирование;	ОПК-2
- составлять и анализировать договора купли-продажи (контракты) потребительских товаров.	ОПК-2
<i>Навык</i>	
- формирования системного представления об основах коммерческой деятельности в розничных и оптовых торговых предприятиях применительно к особенностям их функционирования в современных условиях высококонкурентного потребительского рынка.	ОПК-2
<i>Опыт деятельности</i>	
- определять проблемные места и направления совершенствования торгово-технологического процесса и обслуживания покупателей в розничной торговле, наиболее эффективные формы и методы продажи товаров	ОПК-2
- использовать теоретические знания и практические навыки, полученные при изучении дисциплины для решения соответствующих профессиональных задач в области коммерции.	ОПК-2

2. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Семестр	Трудоем- кость З.Е. / час.	Контактная работа с преподавателем			Самостоятель ная работа, час.	Форма промежуточно й аттестации (экз./зачет с оценк./зачет)
		Лекций, час.	Практич. занятий, час.	Контактная работа на промежуточную аттестацию, час.		
очно-заочная форма обучения 2019 год набора						
5/9	2/72	18	18	0,2	35,8	зачет
заочная форма обучения 2020 год набора						
4/8	2/72	8	12	0,2	51,8	зачет

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ, СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ) С УКАЗАНИЕМ ОТВЕДЕННОГО НА НИХ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ И ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ

Структура дисциплины состоит из разделов (тем):

Структура дисциплины			
Раздел 1 «Организация и развитие коммерческой деятельности в России»	Раздел 2 «Методологические основы коммерческой деятельности торгового предприятия»	Раздел 3 «Организация управления коммерческой деятельностью»	Раздел 4 «Основы психоло- гии в коммерции»

Содержание занятий лекционного типа по дисциплине, структурированное по разделам с указанием отведенного на них количества академических часов и видов занятий:

№	Наименование раздела (темы) дисци- плины	Краткое содержание раздела	Кол-во часов/форма обуче- ния	
			очно-заочно	заочно

	<p>Раздел 1 «Организация и развитие коммерческой деятельности в России»</p>	<p><u>Лекция 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности ее объекты и субъекты</u> Основы коммерческой деятельности. Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью предприятия. Функции коммерческой деятельности предприятия в условиях рынка и рыночной среды. Формирование коммерческой деятельности. Коммерческая деятельность в сельском хозяйстве. Особенности сельскохозяйственного бизнес Развитие коммерческой деятельности в России</p> <p><u>Лекция 2. Классификация субъектов коммерческой деятельности</u> Организационно-правовые формы функционирования предприятия. Малые предприятия и их эффективность по сравнению с крупными предприятиями. Организационные формы объединения предприятий. Инфраструктура рынка в сфере товарного обращения средств производства. Типы моделей рынка.</p>	6	2
2.	<p>Раздел 2 «Методологические основы коммерческой деятельности торгового предприятия»</p>	<p><u>Лекция 3. Содержание и принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг.</u> Механизм регулирования и особенности проявления коммерческих интересов на товарном рынке. Факторы, определяющие состояние рыночной среды. Концепция коммерческой деятельности. Системный подход к коммерческой деятельности. <i>Проблемная лекция</i></p> <p><u>Лекция 4. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности.</u> Сущность, виды и методы проведения коммерческих сделок. Выбор коммерческих партнеров в условиях конкуренции. Этапы и стадии заключения</p>	4	2

		<p>коммерческой сделки с участием сельскохозяйственных товаропроизводителей. Договор – основной документ коммерческой сделки. Понятие и основные функции гражданско-правового договора. Система гражданско-правовых договоров с участием сельскохозяйственных предпринимателей, их разновидности в зависимости от особенностей заключения и исполнения. Франчайзинг: сущность, преимущества и недостатки. Договор франчайзинга. Права, обязанности и ответственность франчайзера. Возможности применения франчайзинга на предприятиях АПК. Факторинг. Товарообменные операции.</p> <p><u>Лекция 5. Риски в коммерческой деятельности и ее эффективность</u> Место и значение риска в коммерческой деятельности. Понятие риска и рискованных сделок. Потери от риска при осуществлении предпринимательских сделок. Классификация рисков. Коммерческий риск: понятие, виды. Факторы, способствующие возникновению риска в сельскохозяйственном предпринимательстве. Уровни (зоны) риска. Показатели, характеризующие уровни риска, Критерий риска. Методы оценки рисков, их использование в предпринимательской деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей. Страхование рисков.</p>		
3.	<p>Раздел 3 «Организация управления коммерческой деятельностью»</p>	<p><u>Лекция 6. Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью.</u> Принципы и методы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия. Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий. Управление и мотивация труда и персонала. Личность коммерсанта-предпринимателя в современных условиях.</p> <p><u>Лекция 7. Коммерческая работа на предприятиях розничной и оптовой торговли</u> Сущность и особенности коммерческой работы на предприятиях розничной и оптовой торговли. Организация</p>	4	2

		торговли на аукционах. Организация продажи товаров на оптовых рынках. Организация продажи товаров в магазинах кеш-энд-керри. Формирование ассортимента товаров и управление товарными запасами в магазинах. Методы стимулирования продажи товаров. Продажа товаров со скидкой, по сниженным ценам, Предоставление образцов товаров. <i>Информационная лекция</i> <u>Лекция 8. Инновационная деятельность в коммерции</u> Новаторская деятельность предпринимателя. Отличительные особенности двух моделей предпринимательства: классическое (традиционное) и инновационное. Определение инноваций. Типичные изменения инноваций (И.Шумпетер). Классификация инноваций. Характеристика организационных форм инновационного предпринимательства. Оценка эффективности инновационных проектов. Экономические и социальные последствия инновационного проекта. Инновационная политика		
4.	Раздел 4 «Основы психологии в коммерции»	<u>Лекция 9. Эволюция психологии коммерции.</u> Психология общения в коммерции. Понятие коммуникации. Интерактивная составляющая коммерции. Продажи по телефону и их психологические особенности.	6	2
Итого			18	8

Содержание практических занятий по дисциплине, структурированное по разделам с указанием отведенного на них количества академических часов и видов занятий:

№	Наименование раздела (темы) дисциплины	№ и название семинаров / практических занятий / лабораторных работ. <i>Элементы практической подготовки</i>	Вид текущего контроля	Кол-во часов/форма обучения	
				Очно-заочно	Заочно
				2019	2020
1.	Раздел 1 «Организация и развитие	Практическое занятие № 1 <u>Виды предпринимательской деятельности</u>	Тест-контроль Опрос	2	1

коммерческой деятельности в России»	<p>сти. Производственное предпринимательство. Коммерческое предпринимательство: посредническая предпринимательская деятельность, агентирование, брокерство, комиссия, консигнация, дистрибьютерство, дилерство, торговое представительство, биржевое предпринимательство. Финансовое предпринимательство, Консультационное предпринимательство. Виды консультирования. Методы консультирования.</p> <p><i>Элементы практической подготовки: отработка методов консультирования</i></p>			
	<p>Практическое занятие № 2</p> <p><u>Создание собственного дела.</u></p> <p>Этапы открытия собственного предприятия. Государственная регистрация предпринимателей как непременное условие начала их предпринимательской деятельности. Классификация предприятий за рубежом по Берлу. <i>Работа в команде.</i></p> <p><i>Элементы практической подготовки: отработка работы в команде</i></p>	Тест-контроль Опрос	2	2
	<p>Практическое занятие № 3</p> <p><u>Общее понятие о предпринимательском договоре.</u> Договор купли продажи: содержание, Порядок разработки,</p>	Тест-контроль Опрос	2	1

		<p>Особенности договора купли-продажи сельскохозяйственной продукции. Порядок, сроки и место исполнения обязательств по договору. Формулирование предпринимателем условий договора. <i>Работа в команде</i></p> <p>Элементы практической подготовки: <i>отработка разработки договоров купли-продажи.</i></p>			
		<p>Практическое занятие № 4 «Заключение контракта» <i>Деловая игра</i></p>	Оценка по балльной системе	2	1
2.	Раздел 2 «Методологические основы коммерческой деятельности торгового предприятия»	<p>Практическое занятие № 5 <u>Расчет точки (порога) безубыточности коммерческой деятельности торгового предприятия.</u> При открытии нового торгового предприятия необходимо определить тот объем товарооборота, при котором достигается безубыточность, т.е. точка (порог) безубыточности продажи товара</p>	Опрос обсуждение результатов	2	2
		<p>Практическое занятие № 6 <u>Расчет экономической эффективности рекламы и рекламно-го мероприятия.</u> Расчет экономической эффективности на основе конкретных данных, определить психологическую эффективность рекламы <i>Проблемное обучение</i> Элементы практической подготовки: <i>отработка расчета экономической эффективности, а также определение эффективности рекламы.</i></p>	Опрос обсуждение результатов	2	2

3.	Раздел 3 «Организация управления коммерческой деятельностью»	Практическое занятие № 7 Форвардные сделки. Форвардные сделки (общее положение). Ситуация «контанго», ситуация «бэк-вардейшн». Фьючерсные сделки. Определение результатов сделок продавца и покупателя на рынках «спот» и «фьючерс» <i>Case-study</i> . Элементы практической подготовки: Отработка Ситуация «контанго», ситуация «бэк-вардейшн».	Опрос, обсуждение результатов	2	1
		Практическое занятие № 8 Использование маркетинга в коммерческой деятельности <i>(ситуационное задание)</i>	Тест «Коммерсант» Наметьте тактику критики по ситуациям	2	1
4.	Раздел 4 «Основы психологии в коммерции»	Практическое занятие № 9 Психология и этика коммерческой деятельности <i>Тренинг «Профиль коммерсанта»</i>	Тест-контроль Подсчет и интерпретация результатов	2	1
Итого				18	12

Содержание самостоятельной работы обучающихся по дисциплине, структурированное по разделам с указанием отведенного на них количества академических часов и видов самостоятельной работы:

№	Наименование раздела (темы) дисциплины	Краткое содержание раздела	Кол-во часов/форма обучения	
			очно-заочно	заочно
			2019	2020
1.	Раздел 1 «Организация и развитие коммерческой деятельности в России»	Подготовка к опросу. Подготовка к практическому занятию. Тест-контроль по темам. Выполнение домашнего задания. Написание реферата. Выполнение типового расчета. Подготовка к зачету. Выполнение контрольной работы.	8	13

2. Раздел 2 «Методологические основы коммерческой деятельности торгового предприятия»	Подготовка к практическому занятию. Подготовка к опросу. Тест-контроль по темам. Вы- полнение домашнего задания. Написание реферата. Выпол- нение типового расчета. Под- готовка к зачету. Выполнение контрольной работы.	8	13
3. Раздел 3 «Организация управления ком- мерческой деятель- ностью»	Подготовка к практическому занятию. Подготовка к опросу. Тест-контроль по темам. Вы- полнение домашнего задания. Написание реферата. Выпол- нение типового расчета. Под- готовка к зачету. Выполнение контрольной работы.	10	13
4. Раздел 4 «Основы психоло- гии в коммерции»	Подготовка к практическому занятию. Подготовка к опросу. Тест-контроль по темам. Выполнение домашнего задания. Написание реферата. Подго- товка к зачету.	10,8	12,8
Контактные часы на промежуточную аттестацию		0,2	0,2
Итого		36	52

4. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине обеспечивается:

№ раздела дис- циплины. Вид самостоятель- ной работы	Наименование учебно-методических материалов	Количество в библиотеке / ссылка на ЭБС
Раздел 1 «Организация и развитие ком- мерческой дея- тельности в Рос- сии»	Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. — 13-е изд. — Москва : Дашков и К, 2017. — 500 с. — ISBN 978-5-394-01418-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/93489 (дата обращения: 07.06.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.	https://e.lanbook.com/book/93489
	Валигурский, Д. И. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка : учебник / Д. И. Валигурский. — Москва : Дашков и К, 2022. — 300 с. — ISBN 978-5-394-04379-6. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/277406 (дата обращения: 07.06.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.	https://e.lanbook.com/book/277406

	<p>Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. — Москва : Дашков и К, 2022. — 400 с. — ISBN 978-5-394-04467-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/277403 (дата обращения: 07.06.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.</p>	<p>https://e.lanbook.com/book/277403</p>
<p>Раздел 2 «Методологические основы коммерческой деятельности торгового предприятия»</p>	<p>Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. — 13-е изд. — Москва : Дашков и К, 2017. — 500 с. — ISBN 978-5-394-01418-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/93489 (дата обращения: 07.06.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.</p>	<p>https://e.lanbook.com/book/93489</p>
	<p>Валигурский, Д. И. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка : учебник / Д. И. Валигурский. — Москва : Дашков и К, 2022. — 300 с. — ISBN 978-5-394-04379-6. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/277406 (дата обращения: 07.06.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.</p>	<p>https://e.lanbook.com/book/277406</p>
	<p>Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. — Москва : Дашков и К, 2022. — 400 с. — ISBN 978-5-394-04467-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/277403 (дата обращения: 07.06.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.</p>	<p>https://e.lanbook.com/book/277403</p>
<p>Раздел 3 «Организация управления коммерческой</p>	<p>Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. — 13-е изд. — Москва : Дашков и К, 2017. — 500 с. — ISBN 978-5-394-01418-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/93489 (дата обращения: 07.06.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.</p>	<p>https://e.lanbook.com/book/93489</p>

№ раздела дисциплины. Вид самостоятельной работы	Наименование учебно-методических материалов	Количество в библиотеке / ссылка на ЭБС
	Валигурский, Д. И. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка : учебник / Д. И. Валигурский. — Москва : Дашков и К, 2022. — 300 с. — ISBN 978-5-394-04379-6. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/277406 (дата обращения: 07.06.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.	https://e.lanbook.com/book/277406
	Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. — Москва : Дашков и К, 2022. — 400 с. — ISBN 978-5-394-04467-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/277403 (дата обращения: 07.06.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.	https://e.lanbook.com/book/277403
Раздел 4 «Основы психологии в коммерции»	Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. — 13-е изд. — Москва : Дашков и К, 2017. — 500 с. — ISBN 978-5-394-01418-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/93489 (дата обращения: 07.06.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.	https://e.lanbook.com/book/93489
	Валигурский, Д. И. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка : учебник / Д. И. Валигурский. — Москва : Дашков и К, 2022. — 300 с. — ISBN 978-5-394-04379-6. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/277406 (дата обращения: 07.06.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.	https://e.lanbook.com/book/277406
	Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. — Москва : Дашков и К, 2022. — 400 с. — ISBN 978-5-394-04467-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/277403 (дата обращения: 07.06.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.	https://e.lanbook.com/book/277403

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Номер/ индекс компе- тенции	Содержание компетенции (или ее части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны:		
		I этап Знать	II этап Уметь	III этап Навык и (или) опыт деятельности
ОПК-2	способностью находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях	<ul style="list-style-type: none"> - принципы формирования ассортимента и управления товарными потоками на всех этапах товародвижения; - принципы стандартизации и метрологического обеспечения оценки и качества товара и торгового процесса; - принципы товарного менеджмента в организации товароведной и коммерческой деятельности. 	<ul style="list-style-type: none"> - осуществлять приемку товаров по количеству и качеству; - находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях; - осуществлять организацию работы торгового предприятия, проводить его позиционирование; - составлять и анализировать договора купли-продажи (контракты) потребительских товаров. 	<ul style="list-style-type: none"> - формирования системного представления об основах коммерческой деятельности в розничных и оптовых торговых предприятиях применительно к особенностям их функционирования в современных условиях высококонкурентного потребительского рынка. - определение проблемных мест и направлений совершенствования торгово-технологического процесса и обслуживания покупателей в розничной торговле, наиболее эффективные формы и методы продажи товаров; - использование теоретических знаний и практических навыков, полученных при изучении дисциплины для решения соответствующих профессиональных задач в области коммерции.

Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Описание шкалы оценивания сформированности компетенций

Компетенции на различных этапах их формирования оцениваются шкалой: «зачтено», «не зачтено».

Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования

Результат обучения по дисциплине	Критерии и показатели оценивания результатов обучения			
	«не зачтено»	«зачтено»		
I этап Знать принципы формирования ассортимента и управления товарными потоками на всех этапах товаро-	Фрагментарные знания принципов формирования ассортимента и управления товарными потоками на всех этапах товародвижения /	Неполные знания принципов формирования ассортимента и управления товарными потоками на	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания принципов формирования ассортимента и управления товарными	Сформированные и систематические знания принципов формирования ассортимента и управления товарными пото-

<i>Результат обучения по дисциплине</i>	<i>Критерии и показатели оценивания результатов обучения</i>			
	<i>«не зачтено»</i>	<i>«зачтено»</i>		
движения (ОПК-2)	Отсутствие знаний	всех этапах товародвижения	потоками на всех этапах товародвижения	ками на всех этапах товародвижения
I этап Знать принципы стандартизации и метрологического обеспечения оценки и качества товара и торгового процесса (ОПК-2)	Фрагментарные знания принципов стандартизации и метрологического обеспечения оценки и качества товара и торгового процесса / Отсутствие знаний	Неполные знания принципов стандартизации и метрологического обеспечения оценки и качества товара и торгового процесса	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания принципов стандартизации и метрологического обеспечения оценки и качества товара и торгового процесса	Сформированные и систематические знания принципов стандартизации и метрологического обеспечения оценки и качества товара и торгового процесса
I этап Знать принципы товарного менеджмента в организации товарооборотной и коммерческой деятельности (ОПК-2)	Фрагментарные знания принципов товарного менеджмента в организации товарооборотной и коммерческой деятельности / Отсутствие знаний	Неполные знания принципов товарного менеджмента в организации товарооборотной и коммерческой деятельности	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания принципов товарного менеджмента в организации товарооборотной и коммерческой деятельности	Сформированные и систематические знания принципов товарного менеджмента в организации товарооборотной и коммерческой деятельности
II этап Уметь осуществлять приемку товаров по количеству и качеству (ОПК-2)	Фрагментарное умение осуществлять приемку товаров по количеству и качеству / Отсутствие умений	В целом успешное, но не систематическое умение осуществлять приемку товаров по количеству и качеству	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение осуществлять приемку товаров по количеству и качеству	Успешное и систематическое умение осуществлять приемку товаров по количеству и качеству
II этап Уметь находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях (ОПК-2)	Фрагментарное умение находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях / Отсутствие умений	В целом успешное, но не систематическое умение находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях	Успешное и систематическое умение находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях
II этап Уметь осу-	Фрагментарное умение осуществ-	В целом успешное, но	В целом успешное, но содержа-	Успешное и систематическое

<i>Результат обучения по дисциплине</i>	<i>Критерии и показатели оценивания результатов обучения</i>			
	<i>«не зачтено»</i>	<i>«зачтено»</i>		
<p>осуществлять организацию работы торгового предприятия, проводить его позиционирование (ОПК-2)</p>	<p>лать организацию работы торгового предприятия, проводить его позиционирование / Отсутствие умений</p>	<p>не систематическое умение осуществлять организацию работы торгового предприятия, проводить его позиционирование</p>	<p>еще отдельные пробелы умение осуществлять организацию работы торгового предприятия, проводить его позиционирование</p>	<p>умение осуществлять организацию работы торгового предприятия, проводить его позиционирование</p>
<p>II этап Уметь составлять и анализировать договора купли-продажи (контракты) потребительских товаров (ОПК-2)</p>	<p>Фрагментарное умение составлять и анализировать договора купли-продажи (контракты) потребительских товаров / Отсутствие умений</p>	<p>В целом успешное, но не систематическое умение составлять и анализировать договора купли-продажи (контракты) потребительских товаров</p>	<p>В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение составлять и анализировать договора купли-продажи (контракты) потребительских товаров</p>	<p>Успешное и систематическое умение составлять и анализировать договора купли-продажи (контракты) потребительских товаров</p>
<p>III этап Владеть навыками формирования системного представления об основах коммерческой деятельности в розничных и оптовых торговых предприятиях применительно к особенностям их функционирования в современных условиях высококонкурентного потребительского рынка (ОПК-2)</p>	<p>Фрагментарное применение навыков формирования системного представления об основах коммерческой деятельности в розничных и оптовых торговых предприятиях применительно к особенностям их функционирования в современных условиях высококонкурентного потребительского рынка / Отсутствие навыков</p>	<p>В целом успешное, но не систематическое применение формирования системного представления об основах коммерческой деятельности в розничных и оптовых торговых предприятиях применительно к особенностям их функционирования в современных условиях высококонкурентного по-</p>	<p>В целом успешное, но не систематическое применение формирования системного представления об основах коммерческой деятельности в розничных и оптовых торговых предприятиях применительно к особенностям их функционирования в современных условиях высококонкурентного рынка</p>	<p>В целом успешное, но не систематическое применение формирования системного представления об основах коммерческой деятельности в розничных и оптовых торговых предприятиях применительно к особенностям их функционирования в современных условиях высококонкурентного рынка</p>

<i>Результат обучения по дисциплине</i>	<i>Критерии и показатели оценивания результатов обучения</i>			
	<i>«не зачтено»</i>	<i>«зачтено»</i>		
		требительского рынка		
<p>III этап</p> <p>Владеть навыками определения проблемных мест и направлений совершенствования торгово-технологического процесса и обслуживания покупателей в розничной торговле, наиболее эффективные формы и методы продажи товаров (ОПК-2)</p>	<p>Фрагментарное применение навыков определение проблемных мест и направлений совершенствования торгово-технологического процесса и обслуживания покупателей в розничной торговле, наиболее эффективные формы и методы продажи товаров / Отсутствие навыков</p>	<p>В целом успешное, но не систематическое применение определение проблемных мест и направлений совершенствования торгово-технологического процесса и обслуживания покупателей в розничной торговле, наиболее эффективные формы и методы продажи товаров</p>	<p>В целом успешное, но не систематическое применение определение проблемных мест и направлений совершенствования торгово-технологического процесса и обслуживания покупателей в розничной торговле, наиболее эффективные формы и методы продажи товаров</p>	<p>В целом успешное, но не систематическое применение определение проблемных мест и направлений совершенствования торгово-технологического процесса и обслуживания покупателей в розничной торговле, наиболее эффективные формы и методы продажи товаров</p>
<p>III этап</p> <p>Владеть навыками использования теоретических знаний и практических навыков, полученных при изучении дисциплины для решения соответствующих профессиональных задач в области коммерции (ОПК-2)</p>	<p>Фрагментарное применение навыков использование теоретических знаний и практических навыков, полученных при изучении дисциплины для решения соответствующих профессиональных задач в области коммерции / Отсутствие навыков</p>	<p>В целом успешное, но не систематическое применение использование теоретических знаний и практических навыков, полученных при изучении дисциплины для решения соответствующих профессиональных задач в области коммерции</p>	<p>В целом успешное, но не систематическое применение использование теоретических знаний и практических навыков, полученных при изучении дисциплины для решения соответствующих профессиональных задач в области коммерции</p>	<p>В целом успешное, но не систематическое применение использование теоретических знаний и практических навыков, полученных при изучении дисциплины для решения соответствующих профессиональных задач в области коммерции</p>

5.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Оценочные средства закрытого и открытого типа для целей текущего контроля и промежуточной аттестации

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

Задания открытого типа:

1. Государственное или муниципальное торговое предприятие относится к ...

Правильный ответ: , коммерческим организациям

2. Какие критерии являются определяющими при выборе поставщика?.....

Правильный ответ: цена и качество

3. Что из перечисленного относят к прямым методам изучения рынка?...

Правильный ответ: контакты с поставщиками

4. Что включает в себя коммерческая работа по выявлению или изучению источников товарных ресурсов?.....

Правильный ответ: поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих конкурентоспособную продукцию высокого качества, разнообразного ассортимента по приемлемым ценам

5. Торговый ассортимент-это....

Правильный ответ: совокупность товаров, представленных на рынок предприятием-изготовителем

6. Назовите основные критерии классификации предприятий розничной торговли.....

Правильный ответ: ассортимент товаров; величина предприятия; способ продаж; объем услуг; расположение; организационно правовая форма

7. Товарный знак (ТЗ)...

Правильный ответ: отличительное обозначение продукции.

8. «Широта» ассортимента?...

Правильный ответ: количество товарных групп и подгрупп, входящих в ассортиментный перечень.

9. Что защищает товарные знаки?.....

Правильный ответ: защита прав на товарный знак нужна для предупреждения подделок, посягательств на нематериальную собственность

10. Основные функции выполняют оптовые торговые организации в условиях рынка?.....

Правильный ответ: материально-техническое обеспечение; производственные; финансовые; информационные.

11. Наиболее распространенные виды оптовой торговли со склада....

Правильный ответ: личный отбор товара на складе; по письменной заявке (например, высылка факса) или устной заявке по телефону со стороны магазина; через выездных торговых представителей (агентов, менеджеров по сбыту); с помощью активных звонков из диспетчерской; торговля на оптовых выставках и ярмарках.

12. Какие методы коммуникации наиболее часто применяются в оптовой торговле?....

Правильный ответ: деловая реклама, личные продажи, наружная реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью (паблик рилейшнз)

13. Основная цель коммерческой работы розничных торговых предприятий?...

Правильный ответ: в обеспечении доведения товаров до покупателей и торговом обслуживании с учетом требований рынка

14. Основное потребительское предназначение товара, то, что удовлетворяет потребность?....

Правильный ответ: замысел товара

15. Товары пользования – это изделия, многократно используемые в процессе их потребления (холодильники, одежда, предметы домашнего обихода и т.д.).....

Задания закрытого типа

Тест 1

1. Под «коммерцией» понимают:

- a. деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли;
- b. деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров;
- c. деятельность, направленную на выполнение посреднических операций купли-продажи товаров;
- d. деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров.

Ответ: а

Вопрос 2. Целью коммерческой стратегии является:

- a. определение целей и задач коммерческой деятельности, определение возможностей предприятия к изменению коммерческой деятельности, оценка мобилизационных возможностей коммерческой деятельности предприятия;
- b. определение инвестиционных возможностей предприятия, оценка эффективности коммерческой деятельности, обобщение информации о рыночных процессах, накопление информации о внешней среде, оценка материально-технической базы предприятия;
- c. разработка бизнес-планов развития предприятий, образование коммерческой службы, расширение целевых рынков, создание баз данных для информационного обеспечения коммерческой деятельности;
- d. определение организационной структуры предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия, определение экономической эффективности коммерческой деятельности предприятия, оценка соответствия предлагаемого ассортимента товаров и реальных денежных доходов населения

Ответ: а в

Вопрос 3. С какими основными моментами связана организация коммерческих процессов?

- a. с куплей товаров и/или услуг;
- b. с продажей товаров и/или услуг;
- c. с обеспечением нормативного осуществления купли товаров и/или услуг;
- d. с обеспечением нормативного осуществления продажи товаров и/или услуг;
- e. с куплей и продажей товаров и/или услуг, с обеспечением нормативного осуществления этих операций.

Ответ: е

Вопрос 4. Что является объектом коммерческой деятельности?

- a. товары (кроме недвижимости); ценные бумаги и валюта;
- b. услуги транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, образования, культуры, здравоохранения и науки;
- c. реклама; представительские услуги;
- d. аудит; консалтинг;
- e. товары (кроме недвижимости); ценные бумаги и валюта; услуги транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, образования, культуры, здравоохранения и науки; реклама; представительские услуги; аудит; консалтинг

Ответ: е

Вопрос 5. Как называется основное потребительское предназначение товара, то, что удовлетворяет потребность?

- a. реальное воплощение товара;
- b. замысел товара;
- c. дополнение к товару;
- d. доставка товара;
- e. использование товара.

Ответ: в

Вопрос 6. К коммерческим организациям не относятся:

- a. хозяйственные товарищества и общества;
- b. производственные кооперативы;
- c. потребительские кооперативы;
- d. государственные унитарные предприятия

Ответ: с

Вопрос 7. Коммерческая информация выполняет следующие функции:

- a. установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, обоснование технологических функций предприятий, разработка бизнес-планов развития предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия;
- b. установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, оценка конъюнктуры рынка, определение динамики рыночных процессов, координация инвестиционной деятельности;
- c. установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, принятие обоснованных и своевременных управленческих решений, развитие материально-технической базы предприятия;
- d. установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, принятие обоснованных и своевременных управленческих решений, координация деятельности отдельных структур на предприятии

Ответ: в

Вопрос 8. В коммерческую службу промышленного предприятия входят:

- a. отдел координации закупок и продаж;
- b. отдел транспорта и таможенных операций;
- c. отдел маркетинга и цен;
- d. отдел рекламы;
- e. отдел работы с посредниками;
- f. все вышеперечисленные варианты верны

Ответ: с

Вопрос 9. В обязанности коммерческих работников сбытовых служб промышленных предприятий не входит:

- a. изучение рынков;
- b. изучение рынков поставщиков и потребителей;
- c. разработка контрактов с определением цен

Ответ: в

Вопрос 10. В чем заключается основная цель коммерческой работы розничных торговых предприятий?

- a. в организации торгового обслуживания покупателей;
- b. в организации товаров;
- c. в обеспечении доведения товаров до покупателей и торговом обслуживании с учетом требований рынка;
- d. в формировании ассортимента товаров.

Ответ: с

**Формы контроля позволяющие оценить сформированность компетенций по дисциплине
«Коммерческая деятельность»**

№	Контролируемые разделы дисциплины	Компетенции/ индикатор достижения компетенции	Наименование оценочного средства
1	Раздел 1 «Организация и развитие коммерческой	ОПК- 2	Контрольный опрос

	деятельности в России»		Контрольный опрос
2	Раздел 2 «Методологические основы коммерческой деятельности торгового предприятия»	ОПК- 2	
3	Раздел 3 «Организация управления коммерческой деятельностью»	ОПК- 2	
4	Раздел 4 «Основы психологии в коммерции»	ОПК- 2	

Перечень вопросов к контрольным мероприятиям

Текущий контроль успеваемости обеспечивает оценивание хода освоения дисциплины, и включает устный опрос, тестирование, письменные контрольные работы.

Контрольная работа №1

1. Каково содержание коммерческой деятельности производственного предприятия по сбыту?
2. Какими факторами определяется организация коммерческой деятельности по сбыту?
3. В чем проявляется дополнительная ценность, создаваемая в процессе сбыта?
4. Какова цель, предмет, объекты и субъекты сбыта?
5. Существует ли различие между понятиями «сбыт», «распределение» и «продажа»?

Контрольная работа №2

6. В чем заключается значение сбытовой деятельности торгового предприятия?
7. Представьте структуру функций коммерческой деятельности производственного предприятия по сбыту.
8. Каковы функциональные границы коммерческой деятельности торгового предприятия по сбыту?
9. В чем заключается ограниченность подхода, в соответствии с которым сбыт заканчивается в момент передачи ценности потребителю?
10. Как взаимосвязаны между собой функции коммерческой деятельности

Практическое занятие 2. Тема: Коммерческое предпринимательство

Задача 2

Определить:

- а) оптовую цену на продукцию предприятия;
- б) розничную цену;
- в) структуру розничной цены.

Исходные данные:

полная себестоимость изделия – 40 рублей;
уровень рентабельности затрат -20%;
НДС – 6 рублей;
наценка посреднических организаций – 5 рублей;
торговая надбавка -15% к отпускной цене посредников.

Задача 1. Инвесторы предлагают предпринимателю три проекта на 5 летний период.

Прибыль в руб. по годам.	Проект № 1	Проект № 2	Проект № 3
1 год	1000000	1250000	1150000
2 год	1800000	1300000	1185000
3 год	2100000	1450000	1215000
4 год	2225600	1975600	1435390
5 год	2430800	2230000	1987650
Инвестиции за 5 лет, руб.	2165772	934265	525388

Норма % предполагается стабильной в течение 5 лет и равна 20% годовых.

Определить наиболее эффективный проект?

Насколько выше его эффективность в сравнении с другими проектами?

Задание 1. Ситуация «контанго». Определить результаты сделок на рынке сои.

Условие задания.

1. Наименование биржевого товара - соевые бобы

2. Продавец - оптовая фирма, торгующая зерном на бирже

3. Покупатель - комбикормовый завод

4. Объем сделки - 2000 т

5. Цена покупки 1т на 1 июля на рынке "spot" - 6000 руб.

6. Цена продажи 1т на 1 июля на рынке "форвард" с поставкой товара к 30 октября - 6020 руб.

7. Накладные расходы (издержки по хранению) продавца на 1 тонну - 0,50 руб.

Таблица 1 - Варианты соотношения цен на рынках «spot» и «форвард» при ситуации «контанго»

Время сделки	Рынок «spot»	Рынок «форвард»
	цена 1 т. сои, руб.	цена 1 т. сои, руб.
вариант 1		
1 июля	6000	
30 октября	6000	6020
вариант 2		
1 июля	6000	
30 октября	6080	6020
вариант 3		
1 июля	6000	6020
30 октября	5900	

Задание 2. Ситуация «бэквардейшн». Определить результаты сделок на рынке кукурузы.

Условие задания.

1. Наименование биржевого товара - кукуруза

2. Продавец - оптовая фирма, торгующая зерном на бирже.

3. Запас товара на складе фирмы - на 1 июля - 5200 т.

4. Цена продажи 1 т. на 1 июля на рынке "spot" - 1500 руб.

5. Цена покупки 1 т. на 1 июля на рынке "форвард" со сроком реализации контракта к 30 октября - 1480 руб.

Таблица 2 - -Варианты соотношения цен на рынках «spot» и «форвард» при ситуации «бэк-

вардейшн»

Время сделки	Рынок «spot»	Рынок «форвард»
	цена 1 т. кукурузы, руб.	цена 1 т. кукурузы, руб.
вариант 1		
1 июля	1500	
30 октября	1500	1480
вариант 2		
1 июля	1500	1480
30 октября	1580	
вариант 3		
1 июля	1500	1480
30 октября	1470	

Список теоретических вопросов

1. Методы размещения розничной торговой сети и их роль в повышении социальной значимости торговли.
2. Размещение розничной торговой сети как условие активизации процесса продажи товаров.
3. Размещение магазина как устойчивый фактор его конкурентного преимущества (на основании реальных примеров розничных торговых предприятий)
4. Создание торгово-развлекательных центров в России: состояние и перспективы развития.
5. Торговое и технологическое оборудование, его размещение.
6. Тенденция развития розничной торговой сети.
7. Устройство и планировка торговых и неторговых помещений магазинов.
8. Фирменная торговля.
9. Организация работы на рынках
10. Правила продажи отдельных видов товаров.
11. Организация биржевой торговли, аукционов, торгов.
12. Система франчайзинговых отношений.
- 13.. Страхование грузов.
14. Роль оптовых посредников в установлении хозяйственных связей при поставке товаров в розничную сеть.
15. Особенности функционирования горизонтально интегрированных оптовых структур.
16. Роль посреднических предприятий в системе товароснабжения.
17. Агентские операции на рынке товаров и услуг.
18. Роль независимых посредников в системе товароснабжения.
19. Роль товарных бирж в системе товароснабжения.
20. Сущность оптовых ярмарок, функции и роль в системе товароснабжения.
21. Услуги и их роль в обеспечении конкурентоспособности оптовых фирм.
22. Создание горизонтально интегрированных систем в оптовой торговле.
23. Особенности устройства и планировки специальных складов
24. Организация количественной приемки товаров на складе
25. Организация приемки товаров по качеству, порядок оформления приемки товаров по качеству
26. Управление качеством товара и услуг
27. Управление персоналом
28. Организация оперативного контроля за выполнением планов, качеством товаров, сохранностью материально-технических ценностей.
29. Штабная структура управления, принципы ее построения и применения
30. Матричная структура управления
31. Штатное расписание, должностная инструкция, ее содержание, порядок разработки и утверждения.

32. Инновационная деятельность в коммерции.
33. Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли.
34. Организация продажи товаров на товарных биржах
35. Организация торговли на аукционах
36. Организация продажи товаров на оптовых рынках
37. Организация продажи товаров в магазинах кеш-энд-керри
38. Сущность и особенности коммерческой работы на предприятиях розничной торговли.
39. Эволюция психологии коммерции.
40. Психология общения в коммерции.
41. Понятие коммуникации.
42. Интерактивная составляющая коммерции.

Задача 1. Определить:

- а) оптовую цену на продукцию предприятия;
- б) прибыль предприятия в расчете на 1 изделие

Исходные данные:

розничная цена изделия – 200 руб.;

НДС – 40 руб.;

Наценка посреднической организации – 20 руб.;

Торговая наценка -15% к розничной цене;

Полная себестоимость изделия – 90 рублей

Задача 2. Определить:

- а) оптовую цену на продукцию предприятия;
- б) отпускную цену посредников;
- в) налог на добавленную стоимость;
- г) структуру розничной цены.

Исходные данные:

полная себестоимость изделия- 40 руб.;

норматив рентабельности – 25% к себестоимости;

розничная цена изделия- 100 руб.;

наценка посреднической организации- 10% к розничной цене;

торговая наценка –20% к розничной цене.

Задача 3. Определить:

- а) прибыль предприятия в расчете на одно изделие;
- б) оптовую цену предприятия;
- в) отпускную цену предприятия с НДС;
- г) снабженческо-сбытовую надбавку;
- д) торговую надбавку;
- е) розничную цену изделия;
- ж) структуру розничной цены изделия.

Исходные данные:

коммерческая себестоимость изделия –90 руб.;

уровень рентабельности- 25% к себестоимости;

акциз –15 руб. на единицу изделия ;

НДС – 10% от оптовой цены предприятия без НДС;

снабженческо-сбытовая надбавка посреднической организации-20% от покупной цены;

торговая надбавка- 10% от продажной цены посреднической организации.

Задача 4. Определить:

- а) прибыль предприятия в расчете на одно изделие;
- б) оптовую цену предприятия;
- в) отпускную цену предприятия с НДС;
- г) снабженческо-сбытовую надбавку;
- д) торговую надбавку;

е) структуру розничной цены изделия.

Исходные данные:

коммерческая себестоимость изделия – 56 руб;
уровень рентабельности- 25% к себестоимости;
НДС – 20% от оптовой цены предприятия без НДС;
снабженческо-сбытовая надбавка посреднической организации-25% от покупной цены;
розничная цена – 126 руб.

Задача 5.

Имеются следующие данные о себестоимости и реализации продукции:

Вид изделия	Реализовано, млн.т	Объем реализованной продукции по пол- ной себестоимости, млн.руб.	Рентабельность затрат, %
Хлеб и хлебобулочные изделия	18,4	34000	11,4

Определить:

- а) выручку от реализации;
- б) оптовую цену единицы продукции;
- в) себестоимость единицы продукции;
- г) прибыль от реализации на единицу продукции и в целом.

Задача 6.

Имеются следующие данные о себестоимости и реализации продукции:

Вид изделия	Реализовано, млн.т	Объем реализованной продукции по пол- ной себестоимости, млн.руб.	Рентабельность затрат, %
Макаронные изделия	1,05	4000	10,7

Определить:

- а) выручку от реализации;
- б) оптовую цену единицы продукции;
- в) себестоимость единицы продукции;
- г) прибыль от реализации на единицу продукции и в целом.

Задача 7.

Рассчитайте структуру розничной цены продукции исходя из следующих данных:

себестоимость – 50 руб;
рентабельность – 25 % к себестоимости;
акциз – 70% от оптовой цены предприятия;
наценка посреднической организации - 10 руб;
НДС – 20% от отпускной цены фирмы;
торговая наценка- 15 рублей.

Задача 8.

Определить, выгодно ли производителю снизить цену на 100 рублей, если текущая цена товара 2600 рублей, планируемый объем продаж 1 млн шт. Известно, что конкуренты вслед за фирмой также снизят свои цены. Показатель эластичности спроса по цене – 1,6.

Задача 9.

Полные затраты коммерческого предприятия на единицу изделия составили в текущем году 2000 руб. При расчете цены коммерческое предприятие закладывает коэффициент прибыльности (долю прибыли в цене) 25%. В условиях инфляции наблюдается рост затрат на 500

руб.

Рассчитайте:

- а) цену в текущем году;
- б) цену, которая полностью возмещала бы затраты коммерческого предприятия и сохранила бы прибыль (на единицу изделия) в прежнем размере;
- в) цену, которая не только бы возмещала затраты, но и обеспечивала коэффициент прибыльности 25%.

Задача 10.

Вычислите среднюю годовую цену товара, если известно, что цена на 1 января составила 30 рублей за штуку; с 15 марта цена увеличилась на 6%, а с 15 июля – на 15%. Оборот по реализации (товарооборот) составил за год 20 000 руб.; за 1 квартал- 2500, в т.ч. за март –900 рублей; за 2 квартал – 5000; за июль – 1600 рублей.

Задача 11.

11. В адрес оптовой базы поступил вагон с металлической посудой. Товароведу дано задание раскредитовать вагон и осуществить приемку товаров. Раскройте сущность раскредитования вагона и составьте план последовательности действий товароведа при приемке товаров из вагона. Ответ обоснуйте.

Вопросы для подготовки к зачёту:

- | | |
|--|-----------------------------|
| 1. деятельности. | Основы коммерческой |
| 2. управления коммерческой деятельностью. | Задачи и сущность |
| 3. деятельности в России. | Возникновение коммерческой |
| 4. коммерческой деятельности. | Понятие и сущность |
| 5. предприятия | Этапы открытия собственного |
| 6. реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг. | Содержание и принципы |
| 7. особенности проявления коммерческих интересов на товарном рынке. | Механизм регулирования и |
| 8. состояние рыночной среды. | Факторы, определяющие |
| 9. коммерческой деятельности. | Системный подход в |
| 10. Организационные формы объединения предприятий. | |
| 11. Малые предприятия и их эффективность по сравнению с крупными предприятиями. | |
| 12. Организационная форма объединения предприятий | |
| 13. Инфраструктура рынка в сфере товарного обращения средств производства, типы моделей рынка. | |
| 14. предпринимательском договоре. | Общее понятие о |
| 15. предпринимателем условий договора. | Формулирование |
| 16. товаров. | Базисные условия поставки |
| 17. Виды договоров в коммерческой деятельности. | |
| 18. Основные направления коммерческих связей. | |
| 19. Формы коммерческих связей. | |

20. Страхование рисков.
21. Модель предприятия предпринимательского типа.
22. Качество и цена как факторы конкурентоспособности.
23. Сущность и критерии определения субъектов малого предпринимательства.
24. Преимущества и недостатки малого предпринимательства.
25. Конфликтные ситуации в коммерческих отношениях и пути их разрешения.
26. Психология и этика коммерческой деятельности.
27. Франчайзинг: сущность, преимущества и недостатки.
28. Функции коммерческой деятельности в условиях рынка и рыночной среды.
29. Особенности формирования в России коммерческой системы в сфере товарного обращения.
30. Организация коммерческой деятельности по закупкам материальных ресурсов на предприятии.
31. Планирование закупочной деятельности на предприятии.
32. Выбор поставщика как фактор закупочной деятельности на предприятии.
33. Формы расчета с поставщиками при закупочной деятельности и сбыте продукции.
34. Организация коммерческой деятельности по сбыту продукции.
35. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью.
36. Личность коммерсанта-предпринимателя в современных условиях.
37. Роль-Интернет маркетинга в коммерческой деятельности.
38. Стимулирование сбыта в коммерческой деятельности.
39. Организация коммерческой деятельности в торгово-посреднической деятельности.
40. Оферта как форма заключения договора.
41. Виды конкуренции.
42. Поиск рыночной ниши.
43. Информация в управлении коммерческой деятельностью.
44. Защита коммерческой информации.
45. Материально-техническая база для коммерческой деятельности.
46. Инвестиции как источник развития материально-технической базы.
47. Базовые принципы инвестирования.
48. Определение емкости товарного рынка.
49. Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле.
50. Особенности коммерческой работы в розничном торговом предприятии.
51. Государственное регулирование коммерческой деятельности.
52. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности.
53. Инновационная деятельность в коммерции.
54. Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли.
55. Организация продажи товаров на товарных биржах
56. Организация торговли на аукционах
57. Организация продажи товаров на оптовых рынках
58. Организация продажи товаров в магазинах кеш-энд-керри
59. Сущность и особенности коммерческой работы на предприятиях розничной торговли.
60. Эволюция психологии коммерции.
61. Психология общения в коммерции.
62. Понятие коммуникации.
63. Продажи по телефону и их психологические особенности.

Примеры тем для рефератов (презентаций):

- Типы конкурентного поведения.
- Типы конкурентов.
- Государственное регулирование коммерческой деятельности.
- Интерактивная составляющая коммерции.

Место и значение риска в коммерческой деятельности. Коммерческий риск : понятие, виды.
Уровни (зоны) риска.
Порядок заключения, изменения и расторжения договоров предприятием.
Виды планирования. Бизнес-план.

Задания для подготовки к зачету

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

Знать

- *принципы формирования ассортимента и управления товарными потоками на всех этапах товародвижения;*
- *принципы стандартизации и метрологического обеспечения оценки и качества товара и торгового процесса;*
- *принципы товарного менеджмента в организации товароведной и коммерческой деятельности.*

Вопросы для оценивания результатов обучения в виде знаний

1. Основы коммерческой деятельности.
2. Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью.
3. Возникновение коммерческой деятельности в России.
4. Понятие и сущность коммерческой деятельности.
5. Этапы открытия собственного предприятия
6. Содержание и принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг.
7. Механизм регулирования и особенности проявления коммерческих интересов на товарном рынке.
8. Системный подход в коммерческой деятельности.
9. Общее понятие о предпринимательском договоре.
10. Виды договоров в коммерческой деятельности.
11. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров предприятием.
12. Виды планирования. Бизнес-план.
13. Основные направления коммерческих связей.
14. Формы коммерческих связей.
15. Место и значение риска в коммерческой деятельности. Коммерческий риск : понятие, виды.
16. Качество и цена как факторы конкурентоспособности.
17. Конфликтные ситуации в коммерческих отношениях и пути их разрешения.
18. Функции коммерческой деятельности в условиях рынка и рыночной среды.
19. Особенности формирования в России коммерческой системы в сфере товарного обращения.
20. Организация коммерческой деятельности по закупкам материальных ресурсов на предприятии.
21. Организация коммерческой деятельности по сбыту продукции.
22. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью.
23. Стимулирование сбыта в коммерческой деятельности.
24. Организация коммерческой деятельности в торгово-посреднической деятельности.
25. Информация в управлении коммерческой деятельностью.
26. Защита коммерческой информации.
27. Материально-техническая база для коммерческой деятельности.
28. Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле.
29. Особенности коммерческой работы в розничном торговом предприятии.
30. Государственное регулирование коммерческой деятельности.
31. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности.
32. Инновационная деятельность в коммерции.

33. Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли. Сущность и особенности коммерческой работы на предприятиях розничной торговли.
34. Интерактивная составляющая коммерции.

Уметь

- осуществлять приемку товаров по количеству и качеству;
- находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях;
- осуществлять организацию работы торгового предприятия, проводить его позиционирование;
- составлять и анализировать договора купли-продажи (контракты) потребительских товаров.

Задания для оценивания результатов обучения в виде умений

Задание 1. Установить соответствие

1. Определите, к задачам или стимулам предпринимательской деятельности относятся следующие положения:

А. Задачи предпринимательства

Б. Стимулы (побудительные причины к действию) предпринимательства

1. Стремление максимально проявить и реализовать индивидуальные замыслы, способности, инициативу, самостоятельность и творчество, освободившись от необходимости подчинения при работе по найму.
2. Подержание ликвидности организации, то есть постоянного наличия денежных средств и других ликвидных активов, позволяющих осуществлять немедленные выплаты по обязательствам.
3. Обоснование и выбор наиболее приемлемой организационно-правовой формы предпринимательства.
4. Самоутверждение в обществе и своем непосредственном окружении в более значимом социальном статусе.
5. Соблюдение экологических и этико-социальных требований, которые предусматривают ответственность предпринимателя перед обществом, покупателями, партнерами по бизнесу и будущими поколениям
6. Надежда заработать в «собственном деле» больше, нежели это удастся в качестве наемного работника.
7. Изучение рыночной ситуации и оценка возможностей действующих и потенциальных конкурентов.
8. Обоснование и практическое освоение оптимального производственного направления, размера и построения собственного дела.
9. Стремление к успеху и радость творчества при самостоятельной деловой активности.

Задание 2. Указать правильные ответы:

Приобретение (найм, аренда) производственных ресурсов и управление ими с целью получения прибыли имеет место в деятельности

- а) финансовый;
- б) производственный;
- в) коммерческий

Задание 3. Указать правильные ответы

Венчурное предпринимательство базируется на принципах разделения и распределения риска и относится к следующему виду деятельности:

- а) финансовый;
- б) производственный;
- в) коммерческий
- г) консультативный

Навык / Опыт деятельности

- формирования системного представления об основах коммерческой деятельности в розничных и оптовых торговых предприятиях применительно к особенностям их функционирования в современных условиях высококонкурентного потребительского рынка.
- определение проблемных мест и направлений совершенствования торгово-технологического процесса и обслуживания покупателей в розничной торговле, наиболее эффективные формы и методы продажи товаров;
- использование теоретических знаний и практических навыков, полученных при изучении дисциплины для решения соответствующих профессиональных задач в области коммерции.

Задания для оценивания результатов обучения в виде навыка / опыта деятельности

Задача 1. Определить:

- а) оптовую цену на продукцию предприятия;
- б) прибыль предприятия в расчете на 1 изделие

Исходные данные:

розничная цена изделия – 200 руб.;
НДС – 40 руб.;
Наценка посреднической организации – 20 руб.;
Торговая наценка -15% к розничной цене;
Полная себестоимость изделия – 90 рублей

Задача 2. Определить:

- а) оптовую цену на продукцию предприятия;
- б) отпускную цену посредников;
- в) налог на добавленную стоимость;
- г) структуру розничной цены.

Исходные данные:

полная себестоимость изделия- 40 руб.;
норматив рентабельности – 25% к себестоимости;
розничная цена изделия- 100 руб.;
наценка посреднической организации- 10% к розничной цене;
торговая наценка –20% к розничной цене.

Задача 3. Определить:

- а) прибыль предприятия в расчете на одно изделие;
- б) оптовую цену предприятия;
- в) отпускную цену предприятия с НДС;
- г) снабженческо-сбытовую надбавку;
- д) торговую надбавку;
- е) розничную цену изделия;
- ж) структуру розничной цены изделия.

Исходные данные:

коммерческая себестоимость изделия –90 руб;
уровень рентабельности- 25% к себестоимости;
акциз –15 руб. на единицу изделия ;
НДС – 10% от оптовой цены предприятия без НДС;
снабженческо-сбытовая надбавка посреднической организации-20% от покупной цены;
торговая надбавка- 10% от продажной цены посреднической организации.

Задача 4. Определить:

- а) прибыль предприятия в расчете на одно изделие;
- б) оптовую цену предприятия;
- в) отпускную цену предприятия с НДС;
- г) снабженческо-сбытовую надбавку;
- д) торговую надбавку;

е) структуру розничной цены изделия.

Исходные данные:

коммерческая себестоимость изделия – 56 руб;

уровень рентабельности- 25% к себестоимости;

НДС – 20% от оптовой цены предприятия без НДС;

снабженческо-сбытовая надбавка посреднической организации-25% от покупной цены;

розничная цена – 126 руб.

Задача 5.

Имеются следующие данные о себестоимости и реализации продукции:

Вид изделия	Реализовано, млн.т	Объем реализованной продукции по полной себестоимости, млн.руб.	Рентабельность затрат, %
Хлеб и хлебобулочные изделия	18,4	34000	11,4

Определить:

а) выручку от реализации;

б) оптовую цену единицы продукции;

в) себестоимость единицы продукции;

г) прибыль от реализации на единицу продукции и в целом.

Задача 6.

Имеются следующие данные о себестоимости и реализации продукции:

Вид изделия	Реализовано, млн.т	Объем реализованной продукции по полной себестоимости, млн.руб.	Рентабельность затрат, %
Макаронные изделия	1,05	4000	10,7

Определить:

а) выручку от реализации;

б) оптовую цену единицы продукции;

в) себестоимость единицы продукции;

г) прибыль от реализации на единицу продукции и в целом.

Задача 7.

Рассчитайте структуру розничной цены продукции исходя из следующих данных:

себестоимость – 50 руб;

рентабельность – 25 % к себестоимости;

акциз – 70% от оптовой цены предприятия;

наценка посреднической организации - 10 руб;

НДС – 20% от отпускной цены фирмы;

торговая наценка- 15 рублей.

Задача 8.

Определить, выгодно ли производителю снизить цену на 100 рублей, если текущая цена товара 2600 рублей, планируемый объем продаж 1 млн шт. Известно, что конкуренты вслед за фирмой также снизят свои цены. Показатель эластичности спроса по цене – 1,6.

Задача 9.

Полные затраты коммерческого предприятия на единицу изделия составили в текущем году 2000 руб. При расчете цены коммерческое предприятие закладывает коэффициент прибыльности (долю прибыли в цене) 25%. В условиях инфляции наблюдается рост затрат на 500 руб.

Рассчитайте:

- а) цену в текущем году;
- б) цену, которая полностью возмещала бы затраты коммерческого предприятия и сохранила бы прибыль (на единицу изделия) в прежнем размере;
- в) цену, которая не только бы возмещала затраты, но и обеспечивала коэффициент прибыльности 25%.

Задача 10.

Вычислите среднюю годовую цену товара, если известно, что цена на 1 января составила 30 рублей за штуку; с 15 марта цена увеличилась на 6%, а с 15 июля – на 15%. Оборот по реализации (товарооборот) составил за год 20 000 руб.; за 1 квартал- 2500, в т.ч. за март –900 рублей; за 2 квартал – 5000; за июль – 1600 рублей.

Задача 11.

11. В адрес оптовой базы поступил вагон с металлической посудой. Товароведу дано задание раскредитовать вагон и осуществить приемку товаров. Раскройте сущность раскредитования вагона и составьте план последовательности действий товароведа при приемке товаров из вагона. Ответ обоснуйте.

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Оценка знаний, умений, навыка и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций по дисциплине проводится в форме текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль проводится в течение семестра с целью определения уровня усвоения обучающимися знаний, формирования умений, навыков и (или) опыта деятельности, своевременного выявления преподавателем недостатков в подготовке обучающихся и принятия необходимых мер по ее корректировке, а так же для совершенствования методики обучения, организации учебной работы и оказания обучающимся индивидуальной помощи.

К текущему контролю относятся проверка знаний, умений, навыков обучающихся:

- на занятиях (опрос, решение задач, деловая игра, круглый стол, тестирование (письменное или компьютерное), ответы (письменные или устные) на теоретические вопросы, решение практических задач и выполнение заданий на практическом занятии, выполнение контрольных работ;
- по результатам выполнения индивидуальных заданий;
- по результатам проверки качества конспектов лекций, рабочих тетрадей и иных материалов;
- по результатам отчета обучающихся в ходе индивидуальной консультации преподавателя, проводимой в часы самостоятельной работы, по имеющимся задолженностям.

На первых занятиях преподаватель выдает студентам график контрольных мероприятий текущего контроля.

ГРАФИК контрольных мероприятий текущего контроля по дисциплине

№ и наименование темы контрольного мероприятия	Формируемая компетенция	Этап формирования компетенции	Форма контрольного мероприятия (тест, контрольная работа, устный опрос, коллоквиум, деловая игра и т.п.)	Срок проведения контрольного мероприятия
--	-------------------------	-------------------------------	--	--

Раздел 1 «Организация и развитие коммерческой деятельности в России»	ОПК-2	I этап II этап III этап	Тестирование, устный опрос, представление и защита доклада	1-езанятие
Раздел 2 «Методологические основы коммерческой деятельности торгового предприятия»	ОПК-2	I этап II этап III этап	Тестирование, устный опрос, представление и защита доклада	2-езанятие
Раздел 3 «Организация управления коммерческой деятельностью»	ОПК-2	I этап II этап III этап	Тестирование, устный опрос, представление и защита доклада	3-езанятие
Раздел 4 «Основы психологии в коммерции»	ОПК-2	I этап II этап III этап	Тестирование, устный опрос, представление и защита доклада	4-езанятие

Устный опрос – наиболее распространенный метод контроля знаний студентов, предусматривающий уровень овладения компетенциями, в т. ч. полноту знаний теоретического контролируемого материала.

При устном опросе устанавливается непосредственный контакт между преподавателем и студентом, в процессе которого преподаватель получает широкие возможности для изучения индивидуальных особенностей усвоения студентами учебного материала.

Устный опрос по дисциплине проводится на основании самостоятельной работы студента по каждому разделу. Вопросы представлены в планах лекций по дисциплине.

Различают фронтальный, индивидуальный и комбинированный опрос. *Фронтальный* опрос проводится в форме беседы преподавателя с группой. Он органически сочетается с повторением пройденного, являясь средством для закрепления знаний и умений. Его достоинство в том, что в активную умственную работу можно вовлечь всех студентов группы. Для этого вопросы должны допускать краткую форму ответа, быть лаконичными, логически увязанными друг с другом, даны в такой последовательности, чтобы ответы студентов в совокупности могли раскрыть содержание раздела, темы. С помощью фронтального опроса преподаватель имеет возможность проверить выполнение студентами домашнего задания, выяснить готовность группы к изучению нового материала, определить сформированность основных понятий, усвоение нового учебного материала, который только что был разобран на занятии. Целесообразно использовать фронтальный опрос также перед проведением практических работ, так как он позволяет проверить подготовленность студентов к их выполнению.

Вопросы должны иметь преимущественно поисковый характер, чтобы побуждать студентов к самостоятельной мыслительной деятельности.

Индивидуальный опрос предполагает объяснение, связные ответы студентов на вопрос, относящийся к изучаемому учебному материалу, поэтому он служит важным средством развития речи, памяти, мышления студентов. Чтобы сделать такую проверку более глубокой, необходимо ставить перед студентами вопросы, требующие развернутого ответа.

Вопросы для индивидуального опроса должны быть четкими, ясными, конкретными, емкими, иметь прикладной характер, охватывать основной, ранее пройденный материал программы. Их содержание должно стимулировать студентов логически мыслить, сравнивать, анализировать сущность явлений, доказывать, подбирать убедительные примеры, устанавливать причинно-следственные связи, делать обоснованные выводы и этим способствовать объективному выявлению знаний студентов. Вопросы обычно задают всей группе и после небольшой паузы, необходимой для того, чтобы все студенты поняли его и приготовились к ответу, вызывают для ответа конкретного студента.

Для того чтобы вызвать при проверке познавательную активность студентов всей группы, целесообразно сочетать индивидуальный и фронтальный опрос.

Длительность устного опроса зависит от учебного предмета, вида занятий, индивидуальных особенностей студентов.

В процессе устного опроса преподавателю необходимо побуждать студентов использовать при ответе схемы, графики, диаграммы.

Заключительная часть устного опроса – подробный анализ ответов студентов. Преподаватель отмечает положительные стороны, указывает на недостатки ответов, делает вывод о том, как изучен учебный материал. При оценке ответа учитывает его правильность и полноту, сознательность, логичность изложения материала, культуру речи, умение увязывать теоретические положения с практикой, в том числе и с будущей профессиональной деятельностью.

Критерии и шкалы оценивания устного опроса

Критерии оценки при текущем контроле	Оценка
Студент отсутствовал на занятии или не принимал участия. Неверные и ошибочные ответы по вопросам, разбираемым на семинаре	«неудовлетворительно»
Студент принимает участие в обсуждении некоторых проблем, даёт расплывчатые ответы на вопросы. Описывая тему, путается и теряет суть вопроса. Верность суждений, полнота и правильность ответов – 40-59 %	«удовлетворительно»
Студент принимает участие в обсуждении некоторых проблем, даёт ответы на некоторые вопросы, то есть не проявляет достаточно высокой активности. Верность суждений студента, полнота и правильность ответов 60-79%	«хорошо»
Студент демонстрирует знание материала по разделу, основанные на знакомстве с обязательной литературой и современными публикациями; даёт логичные, аргументированные ответы на поставленные вопросы. Высокая активность студента при ответах на вопросы преподавателя, активное участие в проводимых дискуссиях. Правильность ответов и полнота их раскрытия должны составлять более 80%	«отлично»

Тестирование. Основное достоинство *тестовой формы контроля* – простота и скорость, с которой осуществляется первая оценка уровня обученности по конкретной теме, позволяющая, к тому же, реально оценить готовность к итоговому контролю в иных формах и, в случае необходимости, откорректировать те или иные элементы темы. Тест формирует полноту знаний теоретического контролируемого материала.

Критерии и шкалы оценивания тестов

Критерии оценки при текущем контроле
процент правильных ответов менее 40 (по 5 бальной системе контроля – оценка «неудо-

влетворительно»);
процент правильных ответов 40 – 59 (по 5 бальной системе контроля – оценка «удовлетворительно»)
процент правильных ответов 60 – 79 (по 5 бальной системе контроля – оценка «хорошо»)
процент правильных ответов 80-100 (по 5 бальной системе контроля – оценка «отлично»)

Критерии и шкалы оценивания рефератов (докладов)

Оценка	Профессиональные компетенции	Отчетность
5	Работа выполнена на высоком профессиональном уровне. Полностью соответствует поставленным в задании целям и задачам. Представленный материал в основном верен, допускаются мелкие неточности. Студент свободно отвечает на вопросы, связанные с докладом. Выражена способность к профессиональной адаптации, интерпретации знаний из междисциплинарных областей	Письменно оформленный доклад (реферат) представлен в срок. Полностью оформлен в соответствии с требованиями.
4	Работа выполнена на достаточно высоком профессиональном уровне, допущены несколько существенных ошибок, не влияющих на результат. Студент отвечает на вопросы, связанные с докладом, но недостаточно полно.	Письменно оформленный доклад (реферат) представлен в срок, но с некоторыми недоработками.
3	Уровень недостаточно высок. Допущены существенные ошибки, не существенно влияющие на конечное восприятие материала. Студент может ответить лишь на некоторые из заданных вопросов, связанных с докладом.	Письменно оформленный доклад (реферат) представлен со значительным опозданием (более недели). Имеются отдельные недочеты в оформлении.
2 и ниже	Работа выполнена на низком уровне. Допущены грубые ошибки. Ответы на связанные с докладом вопросы обнаруживают непонимание предмета и отсутствие ориентации в материале доклада.	Письменно оформленный доклад (реферат) представлен со значительным опозданием (более недели). Имеются существенные недочеты в оформлении.

Критерии и шкалы оценивания презентации

Дескрипторы	Минимальный ответ 2	Изложенный, раскрытый ответ 3	Законченный, полный ответ 4	Образцовый ответ 5
Раскрытие проблемы	Проблема не раскрыта. Отсутствуют выводы.	Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и/или выводы не обоснованы.	Проблема раскрыта. Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы. Не все выводы сделаны и/или обоснованы.	Проблема раскрыта полностью. Проведен анализ проблемы с привлечением дополнительной литературы. Выводы обоснованы.

Представление	Представляемая информация логически не связана. Не использованы профессиональные термины.	Представляемая информация не систематизирована и/или не последовательна. Использован 1-2 профессиональных термина.	Представляемая информация систематизирована и последовательна. Использовано более 2 профессиональных терминов.	Представляемая информация систематизирована, последовательна и логически связана. Использовано более 5 профессиональных терминов.
Оформление	Не использованы информационные технологии (PowerPoint). Больше 4 ошибок в представляемой информации.	Использованы информационные технологии (PowerPoint) частично. 3-4 ошибки в представляемой информации.	Использованы информационные технологии (PowerPoint). Не более 2 ошибок в представляемой информации.	Широко использованы информационные технологии (PowerPoint). Отсутствуют ошибки в представляемой информации.
Ответы на вопросы	Нет ответов на вопросы.	Только ответы на элементарные вопросы.	Ответы на вопросы полные и/или частично полные.	Ответы на вопросы полные с приведением примеров и/или

Процедура оценивания компетенций обучающихся основана на следующих стандартах:

1. Периодичность проведения оценки (по каждому разделу дисциплины).
 2. Многоступенчатость: оценка (как преподавателем, так и студентами группы) и самооценка обучающегося, обсуждение результатов и комплекс мер по устранению недостатков.
 3. Единство используемой технологии для всех обучающихся, выполнение условий сопоставимости результатов оценивания.
 4. Соблюдение последовательности проведения оценки: предусмотрено, что развитие компетенций идет по возрастанию их уровней сложности, а оценочные средства на каждом этапе учитывают это возрастание. Так по каждому разделу дисциплины идет накопление знаний, на проверку которых направлены такие оценочные средства как устный опрос и подготовка докладов. Далее проводится задачное обучение, позволяющее оценить не только знания, но умения, навык и опыт применения студентов по их применению. На заключительном этапе проводится тестирование, устный опрос или письменная контрольная работа по разделу.
- Промежуточная аттестация осуществляется, в конце каждого семестра и представляет собой итоговую оценку знаний по дисциплине в виде выставления зачета.
- Процедура промежуточной аттестации проходит в соответствии с Положением о текущем контроле и промежуточной аттестации обучающихся. Промежуточная аттестация в форме зачета проводится в форме компьютерного тестирования или устного опроса.
- Аттестационные испытания в форме зачета проводятся преподавателем, ведущим лекционные занятия по данной дисциплине, или преподавателями, ведущими практические занятия. Присутствие посторонних лиц в ходе проведения аттестационных испытаний без разрешения ректора или проректора не допускается (за исключением работников университета, выполняющих контролирующие функции в соответствии со своими должностными обязанностями). В случае отсутствия ведущего преподавателя аттестационные испытания проводятся преподавателем, назначенным письменным распоряжением по кафедре.
- Инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья, имеющие нарушения опорно-двигательного аппарата, могут допускаться на аттестационные испытания в сопровождении ассистентов-сопровождающих.

Во время аттестационных испытаний обучающиеся могут пользоваться рабочей программой дисциплины, а также с разрешения преподавателя справочной и нормативной литературой, калькуляторами.

Оценка результатов компьютерного тестирования и устного аттестационного испытания объявляется обучающимся в день его проведения.

Порядок подготовки и проведения промежуточной аттестации в форме зачета

Действие	Сроки заочная форма	Методика	Ответственный
Выдача заданий к зачету	1 занятие	На лекциях, по интернет	Ведущий преподаватель или преподаватели, ведущие практические занятия
Консультации	в сессию	На групповой консультации	Ведущий преподаватель или преподаватели, ведущие практические занятия
Зачет	в сессию	компьютерное тестирование	Ведущий преподаватель или преподаватели, ведущие практические занятия
Формирование оценки («зачтено» / «не зачтено»)	На зачете	В соответствии с критериями	Ведущий преподаватель или преподаватели, ведущие практические занятия

7. Методические рекомендации по работе над конспектом лекций во время и после проведения лекции.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых о неаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Методические рекомендации к практическим занятиям с практикоориентированными заданиями.

При подготовке к практическим занятиям обучающимся необходимо изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. В ходе подготовки к практическим занятиям необходимо освоить основные понятия и методики расчета показателей, ответить на контрольные опросы. В течение практического занятия студенту необходимо выполнить задания, выданные преподавателем, что зачитывается как текущая работа студента и оценивается по критериям, представленным в пунктах 6.4 РПД.

Методические рекомендации по подготовке доклада.

При подготовке доклада рекомендуется сделать следующее. Составить план-конспект своего выступления. Продумать примеры с целью обеспечения тесной связи изучаемой теории с практикой. Подготовить сопроводительную слайд-презентацию и/или демонстрационный раздаточный материал по выбранной теме. Рекомендуется провести дома репетицию выступления с целью отработки речевого аппарата и продолжительности выступления (регламент – 7-10 мин.).

Выполнение индивидуальных типовых задач.

В случае пропусков занятий, наличия индивидуального графика обучения и для закрепления практических навыков студентам могут быть выданы типовые индивидуальные задания которые должны быть сданы в установленный преподавателем срок.

Рекомендации по работе с научной и учебной литературой

Работа с учебной и научной литературой является главной формой самостоятельной работы и необходима при подготовке к устному опросу на практических занятиях, к контрольным работам, тестированию. Конспекты научной литературы при самостоятельной подготовке к занятиям должны быть выполнены также аккуратно, содержать ответы на каждый поставленный в теме вопрос, иметь ссылку на источник информации с обязательным указанием автора, названия и года издания используемой научной литературы. Конспект может быть опорным (содержать лишь основные ключевые позиции), но при этом позволяющим дать полный ответ по вопросу, может быть подробным. Объем конспекта определяется самим обучающимся.

В процессе работы с учебной и научной литературой обучающийся может:

- делать записи по ходу чтения в виде простого или развернутого плана (создавать перечень основных вопросов, рассмотренных в источнике);
- составлять тезисы (цитирование наиболее важных мест статьи или монографии, короткое изложение основных мыслей автора);
- готовить аннотации (краткое обобщение основных вопросов работы);
- создавать конспекты (развернутые тезисы).

8. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература	Количество в библиотеке / ссылка на ЭБС
Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. — 13-е изд. — Москва : Дашков и К, 2017. — 500 с. — ISBN 978-5-394-01418-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/93489 (дата обращения: 07.06..2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.	https://e.lanbook.com/book/93489
Валигурский, Д. И. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка : учебник / Д. И. Валигурский. — Москва : Дашков и К, 2022. — 300 с. — ISBN 978-5-394-04379-6. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/277406 (дата обращения: 07.06.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.	https://e.lanbook.com/book/277406
Дополнительная литература	Количество в библиотеке / ссылка на ЭБС
Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбучьянц. — Москва : Дашков и К, 2022. — 400 с. — ISBN 978-5-394-04467-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/277403 (дата обращения: 07.06.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.	https://e.lanbook.com/book/277403

9. ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ

Перечень лицензионного программного обеспечения:

MSWindows 7 OEMSNGLOLPNLLegalizationGetGenuinewCOA
Office Standard 2016
OpenOffice Свободно распространяемое ПО
Google Chrome Свободно распространяемое ПО
Yandex Browser Свободно распространяемое ПО
Unreal Commander Свободно распространяемое ПО
Adobe acrobat reader Свободно распространяемое про-приетарное ПО
7-zip Свободно распространяемое ПО
Dr.Web
Лаборатория ММИС«Планы»

Перечень профессиональных баз данных

1. БД «AGROS» режим доступа:

<http://www.cnshb.ru/artefact3/ia/ia1.asp?lv=11&un=anonymous&p1=&em=c2R>

2. БД «AGRO» режим доступа: <https://agro.ru/>

3. ЭБС «Лань» режим доступа: e.lanbook.com

4. КонсультантПлюс режим доступа: www.consultant.ru

5. eLIBRARY.RU режим доступа: www.elibrary.ru

Перечень информационных справочных систем

Наименование ресурса	Режим доступа
Консультант плюс	http://www.consultant.ru/
Гарант	http://www.garant.ru/
Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики	http://www.gks.ru
Официальный сайт Министерства сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области	http://www.don-agro.ru
Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии	https://www.rst.gov.ru/portal/gost
Официальный портал правительства Ростовской области	http://www.donland.ru
Научная электронная библиотека	http://elibrary.ru
Библиотека диссертаций и авторефератов России	http://www.dslib.net/

10. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа - укомплектована специализированной (учебной) мебелью, техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации.

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа – укомплектована специ-

ализированной (учебной) мебелью, набором демонстрационного оборудования и учебно-наглядными пособиями, обеспечивающими тематические иллюстрации.

Учебная аудитория для групповых и индивидуальных консультаций - укомплектована специализированной (учебной) мебелью, техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации.

Учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации - укомплектована специализированной (учебной) мебелью, техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации.

Помещение для самостоятельной работы – укомплектовано специализированной (учебной) мебелью, оснащено компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечено доступом в электронную информационно-образовательную среду организации

Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования – укомплектовано специализированной мебелью для хранения оборудования и техническими средствами для его обслуживания.

Наименование помещений	Адрес (местоположение) помещений
<p>Аудитория № 22э Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованная специализированной мебелью (рабочее место преподавателя, столы, стулья, доска аудиторная).</p> <p>Технические средства обучения: набор демонстрационного оборудования - (проектор, ноутбук (переносные), экран, телевизор Toshiba); учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочим учебным программам дисциплин - шкаф с муляжами непродовольственных товаров.</p> <p>MS Windows 7 OEM SNGL OLP NL Legalization GetGenuine wCOA Счет №1834 от 16.03.2010 ООО «Южная Софтверная компания»; Office Standard 2016 Лицензия № 66160039 от 11.12.2015 OPEN 96166559ZZE1712 Microsoft Volume Licensing Service Center; OpenOffice Свободно распространяемое ПО, лицензия Apache License 2.0, LGPL; Adobe acrobat reader Свободно распространяемое проприетарное программное обеспечение; Zoom Тариф Базовый Свободно распространяемое ПО, ZoomVideoCommunications, Inc.; Skype Свободно распространяемое проприетарное программное обеспечение; Yandex Browser Свободно распространяемое ПО; Dr.Web Договор № РГА 12130035 от 13.12.2022 между ФГБОУ ВО «Донской ГАУ» и ООО «КОМПАНИЯ ГЭНДАЛЬФ»; 7-zip Свободно распространяемое ПО, GNU Lesser General Public License; Yandex Browser Свободно распространяемое ПО; Лаборатория ММИС «Планы» Договор №576-22 от 11.11.2022 между ФГБОУ ВО «Донской ГАУ» и ООО «Лаборатория ММИС»</p>	<p>346493, Ростовская область, Октябрьский район, пос. Персиановский, ул. Мичурина, дом № 13а</p>
<p>Аудитория № 27э Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованная специализированной мебелью (рабочее место преподавателя, столы, стулья, доска аудиторная; встроенный шкаф для учебно-методических пособий).</p> <p>Технические средства обучения: набор демонстрационного оборудования (проектор, ноутбук (переносной), экран, телевизор DEXР); учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочим учебным программам дисциплин.</p> <p>MS Windows 7 OEM SNGL OLP NL Legalization GetGenuine wCOA Счет №1834 от 16.03.2010 ООО «Южная Софтверная компания»; Office Standard 2016 Лицензия № 66160039 от 11.12.2015 OPEN 96166559ZZE1712 Microsoft Volume Licensing Service Center; OpenOffice Свободно распространяемое ПО, лицензия Apache License 2.0, LGPL; Adobe acrobat reader Свободно распространяемое проприетарное программное обеспечение; Zoom Тариф Базовый Свободно распространяемое ПО, ZoomVideoCommunications, Inc.; Skype Свободно распространяемое проприетарное программное обеспечение; Yandex Browser</p>	<p>346493, Ростовская область, Октябрьский район, пос. Персиановский, ул. Мичурина, дом № 13а Помещение 7</p>

<p>Свободно распространяемое ПО; Dr.Web Договор № РГА 12130035 от 13.12.2022 между ФГБОУ ВО «Донской ГАУ» и ООО «КОМПАНИЯ ГЭНДАЛЬФ»; 7-zip Свободно распространяемое ПО, GNU Lesser General Public License; Yandex Browser Свободно распространяемое ПО; Лаборатория ММИС «Планы» Договор №576-22 от 11.11.2022 между ФГБОУ ВО «Донской ГАУ» и ООО «Лаборатория ММИС»</p>	
<p>Аудитория № 25э Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования, укомплектованное специализированной мебелью для хранения оборудования (стеллаж для документов, шкаф). Технические средства обучения: набор демонстрационного оборудования: ноутбук (переносной) - 3, проектор (переносной) – 1, копировальный аппарат – 1, кассовый аппарат -1, весы – 1, Комплекты лицензионного ежегодно обновляемого программного обеспечения: MS Windows 7 OEM SNGL OLP NL Legalization GetGenuine wCOA Счет №1834 от 16.03.2010 ООО «Южная Софтверная компания»; Office Standard 2016 Лицензия № 66160039 от 11.12.2015 OPEN 96166559ZZE1712 Microsoft Volume Licensing Service Center; Google Chrome Свободно распространяемое ПО, лицензия freeware; Unreal Com-mander Свободно распространяемое ПО, лицензия freeware; Adobe acrobat reader Свободно распространяемое проприетарное программное обеспечение; Zoom Тариф Базовый Свободно распространяемое ПО, ZoomVideoCommunications, Inc.; Skype Свободно распространяемое проприетарное программное обеспечение; Yandex Browser Свободно распространяемое ПО; Dr.Web Договор № РГА 12130035 от 13.12.2022 между ФГБОУ ВО «Донской ГАУ» и ООО «КОМПАНИЯ ГЭНДАЛЬФ»; 7-zip Свободно распространяемое ПО, GNU Lesser General Public License; Yandex Browser Свободно распространяемое ПО; Лаборатория ММИС «Планы» Договор №576-22 от 11.11.2022 между ФГБОУ ВО «Донской ГАУ» и ООО «Лаборатория ММИС»</p>	<p>346493, Ростовская область, Октябрьский район, пос. Персиановский, ул. Мичурина, дом № 13а</p>
<p>Аудитория № 29э Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованная специализированной мебелью (рабочее место преподавателя, столы, стулья, доска аудиторная). Технические средства обучения: набор демонстрационного оборудования (проектор (переносной), ноутбук (переносной), экран); учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочим учебным программам дисциплин. MS Windows 7 OEM SNGL OLP NL Legalization GetGenuine wCOA Счет №1834 от 16.03.2010 ООО «Южная Софтверная компания»; Office Standard 2016 Лицензия № 66160039 от 11.12.2015 OPEN 96166559ZZE1712 Microsoft Volume Licensing Service Center; OpenOffice Свободно распространяемое ПО, лицензия Apache License 2.0, LGPL; Adobe acrobat reader Свободно распространяемое проприетарное программное обеспечение; Zoom Тариф Базовый Свободно распространяемое ПО, ZoomVideoCommunications, Inc.; Skype Свободно распространяемое проприетарное программное обеспечение; Yandex Browser Свободно распространяемое ПО; Dr.Web Договор № РГА 12130035 от 13.12.2022 между ФГБОУ ВО «Донской ГАУ» и ООО «КОМПАНИЯ ГЭНДАЛЬФ»; 7-zip Свободно распространяемое ПО, GNU Lesser General Public License; Yandex Browser Свободно распространяемое ПО; Лаборатория ММИС «Планы» Договор №576-22 от 11.11.2022 между ФГБОУ ВО «Донской ГАУ» и ООО «Лаборатория ММИС»</p>	<p>346493, Ростовская область, Октябрьский район, пос. Персиановский, ул. Мичурина, дом № 13а Помещение 4 (1 этаж)</p>
<p>Аудитория № 15э Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованная специализированной мебелью (рабочее место преподавателя, столы, стулья, доска аудиторная). Технические средства обучения: набор демонстрационного оборудования – ноутбук (переносной); проектор BENG.; экран; шкаф для документов; стол переговоров, -1 шт, стол руководителя-1 шт.; трибуна, стол компьютерный – 7 шт.; стул офисный – 24 шт., компьютер- 8 шт.; МФУ CANON; веб-камера Logitech; колонки 2,0 Sven MC-20 RMS 90W; сплит-система Бирюза. MS Windows 7 OEM SNGL OLP NL Legalization GetGenuine wCOA Счет №1834 от 16.03.2010 ООО «Южная Софтверная компания»; Office Standard 2016 Лицензия № 66160039 от 11.12.2015 OPEN 96166559ZZE1712 Microsoft Volume Licensing Service Center; OpenOffice Свободно распространяемое ПО, лицензия</p>	<p>346493, Ростовская область, Октябрьский район, пос. Персиановский, ул. Мичурина, дом № 13а Помещение</p>

<p>Apache License 2.0, LGPL; Adobe acrobat reader Свободно распространяемое проприетарное программное обеспечение; Zoom Тариф Базовый Свободно распространяемое ПО, ZoomVideoCommunications, Inc.; Skype Свободно распространяемое проприетарное программное обеспечение; Yandex Browser Свободно распространяемое ПО; Dr.Web Договор № РГА 12130035 от 13.12.2022 между ФГБОУ ВО «Донской ГАУ» и ООО «КОМПАНИЯ ГЭНДАЛЬФ»; 7-zip Свободно распространяемое ПО, GNU Lesser General Public License; Yandex Browser Свободно распространяемое ПО; Лаборатория ММИС «Планы» Договор №576-22 от 11.11.2022 между ФГБОУ ВО «Донской ГАУ» и ООО «Лаборатория ММИС»</p>	
<p>Аудитория № 2э Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованная специализированной мебелью (рабочее место преподавателя, столы, стулья, доска аудиторная).</p> <p>Технические средства обучения: набор демонстрационного оборудования (экран (переносной), проектор (переносной), ноутбук (переносной); специализированное учебное оборудование - (комплект мебели магазина (кассовый аппарат, муляжи продуктов питания, витрина, стеллажи), витрина-холодильник); учебно-наглядные пособия обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочим программам дисциплин</p> <p>MS Windows 7 OEM SNGL OLP NL Legalization GetGenuine wCOA Счет №1834 от 16.03.2010 ООО «Южная Софтверная компания»; Office Standard 2016 Лицензия № 66160039 от 11.12.2015 OPEN 96166559ZZE1712 Microsoft Volume Licensing Service Center; Google Chrome Свободно распространяемое ПО, лицензия freeware; Unreal Com-mander Свободно распространяемое ПО, лицензия freeware; Adobe acrobat reader Свободно распространяемое проприетарное программное обеспечение; Zoom Тариф Базовый Свободно распространяемое ПО, ZoomVideoCommunications, Inc.; Skype Свободно распространяемое проприетарное программное обеспечение; Yandex Browser Свободно распространяемое ПО; Dr.Web Договор № РГА 12130035 от 13.12.2022 между ФГБОУ ВО «Донской ГАУ» и ООО «КОМПАНИЯ ГЭНДАЛЬФ»; 7-zip Свободно распространяемое ПО, GNU Lesser General Public License; Yandex Browser Свободно распространяемое ПО; Лаборатория ММИС «Планы» Договор №576-22 от 11.11.2022 между ФГБОУ ВО «Донской ГАУ» и ООО «Лаборатория ММИС»</p>	<p>346493, Ростовская область, Октябрьский район, пос. Персиановский, ул. Мичурина, дом № 13а Помещение 17</p>
<p>Аудитория № 3э Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованная специализированной мебелью (рабочее место преподавателя, столы, стулья, доска аудиторная).</p> <p>Технические средства обучения: набор демонстрационного оборудования (переносной); специализированное учебное оборудование - (мойка, шкаф сушильный, печь электрическая, термостат воздушный, весы электронные, калориметр фотоэлектрический, микроскоп Биомед, вытяжка, центрифуга, нитрат- тестер СОЭКС (переносной), ЭКОТЕСТ (переносной), термометр жидкостный (переносной), дозиметр (переносной), индикатор радиоактивности RADEX PD 1503, ЛАКТАН 1-4М МИНИ (анализатор молока), устройство для определения влажности пищевых продуктов ЭЛЕКС-7 МТ, TESTO 206-pH1 pH-метр пищевой проникающий, люминескоп ЛН-3У «Сова», телевизор Toshiba, лабораторная посуда, весы аналитические, химические реактивы, эксикатор, штатив с пробиркодержателем, термостат, прибор для определения группы чистоты молока, гигрометр психрометрический; учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочим программам дисциплин.</p> <p>MS Windows 7 OEM SNGL OLP NL Legalization GetGenuine wCOA Счет №1834 от 16.03.2010 ООО «Южная Софтверная компания»; Office Standard 2016 Лицензия № 66160039 от 11.12.2015 OPEN 96166559ZZE1712 Microsoft Volume Licensing Service Center; Google Chrome Свободно распространяемое ПО, лицензия freeware; Unreal Com-mander Свободно распространяемое ПО, лицензия freeware; Adobe acrobat reader Свободно распространяемое проприетарное программное обеспечение; Zoom Тариф Базовый Свободно распространяемое ПО, ZoomVideoCommunications, Inc.; Skype Свободно распространяемое проприетарное программное обеспечение; Yandex Browser</p>	<p>346493, Ростовская область, Октябрьский район, пос. Персиановский, ул. Мичурина, дом № 13а Помещение 12</p>

<p>Свободно распространяемое ПО; Dr.Web Договор № РГА 12130035 от 13.12.2022 между ФГБОУ ВО «Донской ГАУ» и ООО «КОМПАНИЯ ГЭНДАЛЬФ»; 7-zip Свободно распространяемое ПО, GNU Lesser General Public License; Yandex Browser Свободно распространяемое ПО; Лаборатория ММИС «Планы» Договор №576-22 от 11.11.2022 между ФГБОУ ВО «Донской ГАУ» и ООО «Лаборатория ММИС»</p>	
<p>Аудитория № 9э Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования, укомплектованное специализированной мебелью для хранения оборудования (столы). Рабочее место преподавателя, столы, стулья, доска меловая.</p> <p>Технические средства обучения: вытяжной шкаф – 1, термостат – 1, фотоколориметр КФК2 – 1, гомогенизатор -1, магнитная мешалка -1, весы -1, лабораторная посуда, набор реактивов, учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочим программам дисциплин.</p>	<p>346493, Ростовская область, Октябрьский район, пос. Персиановский, ул. Мичурина, дом № 13а Помещение 28</p>
<p>Кабинет № 45 Помещение для самостоятельной работы (электронный читальный зал), укомплектовано специализированной (учебной) мебелью, оснащено компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечено доступом в электронную информационно-образовательную среду организации.</p> <p>Windows 8.1 Лицензия №65429551 от 30.06.2015 OPEN 95436094ZZE1706 от Microsoft Volume Licensing Service Center; Office Standard 2013 Лицензия № 65429549 от 30.06.2015 OPEN 95436094ZZE1706 Microsoft Volume Licensing Service Center; OpenOffice Свободно распространяемое ПО, лицензия Apache License 2.0, LGPL; Adobe acrobat reader Свободно распространяемое проприетарное программное обеспечение; Zoom Тариф Базовый Свободно распространяемое ПО, ZoomVideoCommunications, Inc.; Skype Свободно распространяемое проприетарное программное обеспечение; Yandex Browser Свободно распространяемое ПО; Yandex Browser Свободно распространяемое ПО; Лаборатория ММИС «АС «Нагрузка» Договор 8630 от 04.10.2021 между ФГБОУ ВО «Донской ГАУ» и ООО «Лаборатория ММИС»; Лаборатория ММИС Деканат Договор №6712 от 30.01.2020 между ФГБОУ ВО «Донской ГАУ» и ООО «Лаборатория ММИС»; Лаборатория ММИС «Планы» Договор №576-22 от 11.11.2022 г между ФГБОУ ВО «Донской ГАУ» и ООО «Лаборатория ММИС»; Система контент – фильтрации SkyDNS (SkyDNS агент) Договор №Ю-05284 от 13.09.2021г. ООО «СкайДНС»; Dr.Web Договор № РГА 12130035 от 13.12.2022 между ФГБОУ ВО «Донской ГАУ» и ООО «КОМПАНИЯ ГЭНДАЛЬФ»; 7-zip Свободно распространяемое ПО, GNU Lesser General Public License</p>	<p>346493, Ростовская область, Октябрьский район, п. Персиановский, ул.Кривошлыкова, дом № 27</p>