Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ермаков Алексей Михайлович
Должность: Врио ректора
Дата подписания: 07.11.2025 18:18:00
Уникальный программный ключ:
820dd736c6564d02e9f00c4043156a3692d52b7e

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

УТВЕРЖДАЮ
Врио проректора по УР и ЦТ
_____Ширяев С.Г.
«24» марта 2026 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 **очная, очно-заочная**

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

Рекомендовано:
Заседанием кафедры экономики и товароведения
протокол заседания от 17.03..2026 г № 10 Зав. кафедрой _____ Бунчиков О.Н.
(подпись)

п. Персиановский, 2026 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:

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-2 Способен определять качество сельскохозяйственного сырья и пищевой продукции на всех этапах ее производства и обращения на рынке.

Индикаторы достижения компетенций:

ПК-2.4 Владеть технологиями регулирования рынка продукции и услуг в области производства и обращения пищевой продукции.

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 Образовательный стандарт (ФГОС) № 985 от 12.08.2020 представлены в таблице.

Код компетенции	Содержание компетенции	Планируемые результаты обучения	
		Код и наименование индикатора достижения компетенции	Формируемые знания, умения и навыки
ПК-2	Способен определять качество сельскохозяйственного сырья и пищевой продукции на всех этапах ее производства и обращения на рынке	ПК-2.4 - Владеть технологиями регулирования рынка продукции и услуг в области производства и обращения пищевой продукции	*Знание:* технологий регулирования рынка продукции и услуг в области производства и обращения пищевой продукции *Умение:* регулирования рынка продукции и услуг в области производства и обращения пищевой продукции *Навык и (или) опыт деятельности:* Владения технологиями регулирования рынка продукции и услуг в области производства и обращения пищевой продукции

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

Семестр	Трудоемкость З.Е. / час.	Контактная работа с преподавателем			Самостоятельная работа, час.	Форма промежуточной аттестации (экз./зачет с оценк./зачет)
		Лекций, час.	Практич. занятий, час.	Контактная работа на промежуточную аттестацию,час.		
очно-заочная форма обучения 2022;2023,2024,2025 год набора						
5/А	2/72	14	14	0,2	43,8	зачет
очная форма обучения 2026 год набора						
4/8	2/72	28	28	0,2	15,8	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 дея-тельности торгового предприятия»	**Раздел 3** «Организация управления коммерческой деятельностью»	**Раздел 4** «Основы психологии 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) дисциплины	Краткое содержание раздела	Кол-во часов/форма обучения	
			очно-заочно	очно
			2022/23/ 2024/25	2026

	Раздел 1 «Организация и развитие коммерческой деятельности в России»	**Лекция 1. <u>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 **<u>Лекция 2. Классификация субъектов коммерческой деятельности</u>** Организационно-правовые формыфункционирования предприятия. Малые предприятия и их эффективностьпо сравнению с крупными предприятиями. Организационные формы объединения предприятий. Инфраструктура рынка в сфере товарного обращения средств производства. Типы моде- лей рынка.	4	8
2.	**Раздел 2** «Методологические основы коммерческой деятельности торгового предприятия»	**<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. *Проблемная лекция* **<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	2	8

		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. **Лекция 5. Риски в коммерческой деятельности и ее эффективность** 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 возникно- вению риска в сельскохозяйственном предпринимательстве. Уровни (зоны) риска. Показатели, характеризующие уровни риска, Критерий риска. Методы оценки рисков, их использование впредпринимательской деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей. Страхование рисков.		
3.	**Раздел 3** «Организация управления коммерческой деятельностью»	**Лекция 6. Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью.** Принципы и методы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия. Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий. Управления и мотивация труда и персонала. Личность коммерсанта-предпринимателя в современных условиях. **Лекция 7. Коммерческая работа на предприятиях розничной и оптовой торговли** Сущность и особенности коммерческой работы на предприятиях розничной и оптовой торговли. Организация	4	6

		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. *Информационная лекция* **Лекция 8. Инновационная деятельность в коммерции** Новаторская деятельность предпринимателя. Отличительные особенности двух моделей предпринимательства: классическое (традиционное) и инновационное. Определение инноваций. Типичные изменения инноваций (И.Шумпетер). Классификация инноваций. Характеристика организацион ных форм инновационного предпринимательства. Оценка эффективности инновационных проектов. Экономиче- ские и социальные последствия инновационного проекта. Инновационнаяполитика		6
4.	**Раздел 4** «Основы психологии в коммерции»	**Лекция 9. Эволюция психологиикоммерции.** Психология общения в коммерции. Понятие коммуникации. Интерактивная составляющая коммерции. Продажи по телефону и их психологические особенности.	2	6
Итого			**14**	**28**

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 семи- наров / практическихзанятий / лабораторных работ. *Элементы практической подготовки*	Вид текущего контроля	Кол-во часов/форма обучения	
				очно-заочно	очно
				2022/23/ 2024/25	2026
1.	**Раздел 1** «Организация и развитие коммер- ческой деятельно-	**Практическое занятие № 1 Виды предпринима- тельской деятельно-**	Тест- контроль Опрос	1	6

	сти в России»	**сти.** Производственное предпринимательство. Коммерческое предпринимательство: посредническая предпринимательская деятель- ность, агентирование, брокерство, комиссия, консигнация, дистри-бьютерство, дилерство, торговое представительство, биржевое предпринимательство. Финансовое предпри- нимательство, Кон- сультационное пред- принимательство. Виды консультирования. Методы консультирования. ***Элементы практической подготовки:*** *отработка методов консультирования*			
		Практическое занятие № 2 **Создание собственного дела.** Этапы открытия собственного пред приятия.Государственная регистрация предпринимателей как непременное условие начала их предпринимательской деятельности. Классификация предприятий за рубежом по Берлу. *Работа в команде.* ***Элементы практической подготовки:*** *отработка работы в команде*	Тест- кон- троль Опрос	1	6
		Практическое занятие № 3 **Общее понятие о предпринимательском договоре.** Договор купли-продажи: содержание, порядок разработки,	Тест- кон- троль Опрос	2	6
		Особенности договора купли-продажи сельскохозяйственной продукции. Порядок, сроки и место исполнения обязательств по договору. Формулированиепредпринимателем условий договора. *Работа в команде* ***Элементы практической подготовки:*** *отработка разработки договоров купли-продажи.*			
		Практическое занятие № 4 «Заключение контракта» *Деловая игра*	Оценка по балльной системе	2	6

2.	**Раздел 2** «Методологические основы коммерческой деятельности торгово-го предприятия»	**Практическое занятие № 5** **Расчет точки (порога) безубыточности коммерческой деятельности торгового предприятия.** При открытии нового торгового предприятия необходимо определить тот объем товарооборота, при котором достигается безубыточность, т.е. точка (порог) безубыточности продажи товара	Опрос обсуждение результатов	2	6
		Практическое занятие № 6 **Расчет экономической эффективности рекламы и рекламно-го мероприятия.** Рас- чет экономической эф-фективности на основеконкретных данных, определить психологи-ческую эффективность	Опрос обсуждение результатов	2	6

		рекламы *Проблемное обучение* ***Элементы практической подготовки:*** *отработка расчета экономической эффективности, а также определение эффективности рекламы.*			
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 сделокпродавца и покупателяна рынках «спот» и «фьючерс» *Case-study.* ***Элементы практической подготовки:*** *Отработка Ситуация «контанго», ситуация «бэк- вардейшн».*	Опрос обсуждение результатов	2	6
		Практическое заня-тие № 8 **Использование маркетинга в коммерческой деятельности** *(ситуационное задание)*	Тест «Коммерсант» Наметить тактику критики по ситуациям	1	6
4.	**Раздел 4** «Основы психологии в коммерции»	**Практическое занятие № 9** **Психология и этика ююммерческой деятельности** *Тренинг «Профиль коммерсанта»*	Тест- контроль Подсчет иинтерпретация результатов	1	6
Итого				**14**	**28**

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	**очно**
			2022/23/24/25	**2026**

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.	10	
2.	**Раздел 2** «Методологические основы коммерческой деятельности торгового предприятия»	Подготовка к практическому занятию. Подготовка к опросу.Тест-контроль по темам. Выполнение домашнего задания. Написание реферата. Выполнение типового расчета. Под- готовка к зачету. Выполнение контрольной работы.	10	4
3.	**Раздел 3** «Организация управления коммерческой деятельностью»	Подготовка к практическому занятию. Подготовка к опросу.Тест-контроль по темам. Выполнение домашнего задания. Написание реферата. Выполнение типового расчета. Под- готовка к зачету. Выполнение контрольной работы.	10	4
4.	**Раздел 4** «Основы психологии в коммерции»	Подготовка к практическому занятию. Подготовка к опросу.Тест-контроль по темам. Выполнение домашнего задания. Написание реферата. Подготовка к зачету.	9,8	3,8
Контактные часы на промежуточную аттестацию			0,2	
Подготовка к промежуточной аттестации			4	
Итого			**44**	**16**

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

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине обеспечивается:

№ раздела дисциплины. Вид самостоятельной работы	Наименование учебно-методических материалов	Количество в библиотеке / ссылка на ЭБС
Раздел 1 «Организация и развитие коммерческой деятельности в России	Девятловский, Д. Н. Коммерческая деятельность предприятия (организации) : учебное пособие / Д. Н. Девятловский. — Красноярск : СибГУ им. академика М. Ф. Решетнёва, 2020. — 98 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/165881— Режим доступа: для авториз. пользователей.	https://e.lanbook.com/book/165881
	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— 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 — Режим доступа: для авториз. пользователей.	https://e.lanbook.com/book/277403
Раздел 2 «Методологические основы коммерческой деятельности торгового предприятия»	Девятловский, Д. Н. Коммерческая деятельность предприятия (организации) : учебное пособие / Д. Н. Девятловский. — Красноярск : СибГУ им. академика М. Ф. Решетнёва, 2020. — 98 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/165881— Режим доступа: для авториз. пользователей.	https://e.lanbook.com/book/165881
	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— 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 — Режим доступа: для авториз. пользователей.	https://e.lanbook.com/book/277403

Раздел 3 Организация управления коммерческой деятельностью	Девятловский, Д. Н. Коммерческая деятельность предприятия (организации) : учебное пособие / Д. Н. Девятловский. — Красноярск : СибГУ им. академика М. Ф. Решетнёва, 2020. — 98 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/165881— Режим доступа: для авториз. пользователей.	https://e.lanbook.com/book/165881
	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— 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 — Режим доступа: для авториз. пользователей.	https://e.lanbook.com/book/277403
Раздел 4 «Основы психологии в коммерции»	Девятловский, Д. Н. Коммерческая деятельность предприятия (организации) : учебное пособие / Д. Н. Девятловский. — Красноярск : СибГУ им. академика М. Ф. Решетнёва, 2020. — 98 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/165881— Режим доступа: для авториз. пользователей.	https://e.lanbook.com/book/165881
	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— 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 — 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
ПК-2/2.4	Способен определять качество сельскохозяйственного сырья и пищевой продукции на всех этапах ее производства и обращения на рынке	технологии регулирования рынка продукции и услуг в области производства и обращения пищевой продукции	регулировать рынки продукции и услуг в области производства и обращения пищевой продукции	владеть технологиями регулирования рынка продукции и услуг в области производства и обращения пищевой продукции

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** технологии регулирования рынка продукции и услуг в области производства и обращения пищевой продукции	**Фрагментарные знания** технологии регулирования рынка продукции и услуг в области производства и обращения пищевой продукции **Отсутствие знаний**	**Неполные знания** технологии регулирования рынка продукции и услуг в области производства и обращения пищевой продукции	**Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания** технологии регулирования рынка продукции и услуг в области производства и обращения пищевой продукции	**Сформированные и систематические знания** технологии регулирования рынка продукции и услуг в области производства и обращения пищевой продукции

II этап **Уметь** регулировать рынки продукции и услуг в области производства и обращения пищевой продукции	**Фрагментарное умение** регулировать рынки продукции и услуг в области производства и обращения пищевой продукции / **Отсутствие умений**	**В целом успешное, но не систематическое умение** регулировать рынки продукции и услуг в области производства и обращения пищевой продукции	**В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение** регулировать рынки продукции и услуг в области производства и обращения пищевой продукции	**Успешное и систематическое умение** осуществлять приемку товаров по количеству и качеству регулировать рынки продукции и услуг в области производства и обращения пищевой продукции
III этап **Владеть навыками** владеть технологиями регулирования рынка продукции и услуг в области производства и обращения пищевой продукции	**Фрагментарное применение навыков** владеть технологиями регулирования рынка продукции и услуг в области производства и обращения пищевой продукции / **Отсутствие навыков**	**В целом успешное, но не систематическое применение** владеть технологиями регулирования рынка продукции и услуг в области производства и обращения пищевой продукции	**В целом успешное, но не систематическое применение** владеть технологиями регулирования рынка продукции и услуг в области производства и обращения пищевой продукции	**В целом успешное, но не систематическое применение** владеть технологиями регулирования рынка продукции и услуг в области производства и обращения пищевой продукции

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

ПК-2 Способен определять качество сельскохозяйственного сырья и пищевой продукции на всех этапах ее производства и обращения на рынке

ПК-2.1 Знать методы исследования свойств сельскохозяйственного сырья и пищевой продукции, пищевых макро- и микроингредиентов, технологических добавок и улучшителей, выполняющих технологические функции

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.)…..
Правильный ответ: длительного

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 решении, 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 деятельности в России»	ПК-2/2.4	Контрольный опрос
2	**Раздел 2** «Методологические основы коммерческой деятельности торгового пред-приятия»	ПК-2/2.4	
3	Раздел 3 «Организация управления коммерческой деятельностью»	ПК-2/2.4	Контрольный опрос
4	**Раздел 4** «Основы психологии в коммерции»	ПК-2/2.4	

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

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 предприятии 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

Задание 3. Указать верно(В) или неверно(НВ) следующие выражения

Франчайзер консультирует партнера при выборе сферы торговли и услуг, организации торговой и сбытовой сети, проведения рекламной кампании, берет на себя обязательства по поставке оборудования, сырья и материалов, оказывает помощь в организации управления бизнесом, а в отдельных случаях — непосредственную финансовую (в форме кредитов) или косвенную (в виде поручительств и гарантий) помощь. Все вопросы взаимоотношений франчайзера с франчайзи оговариваются в договоре.

Задание 4. Установить соответствие между понятиями и определениями

Типы франчайзинга	***Характеристика***
1. Производственный	1. Представляет собой способ ведения бизнеса, при котором франчайзер покупает у ведущей компании права на продажу товаров с ее торговой маркой
2. Деловой	2. Франчайзер продает лицензию на товарный знак и способ ведения розничной торговли товарами и (или) услугами, а также использование соответствующего «ноу-хау»
3. Дочерний	3. Характеризуется тем, что продукция продается только оптовым или розничным предприятиям, работающим по системе франчайзинга

4. Конверсионный	4. Крупные компании в ряде случае выдают лицензии другим компаниям или предприятиям на использование товарного знака или торговой марки при изготовлении продукции которая запатентована
5. Товарный	5.Предполагает организацию независимого бизнеса под контролем франчайзера

Темы докладов , эссе.

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 торговли.
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 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.

Вопросы для подготовки к зачёту:

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. Факторы, определяющие состояние рыночной среды.
9. Системный подход в коммерческой деятельности.
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. Общее понятие о предпринимательском договоре.
15. Формулирование предпринимателем условий договора.
16. Базисные условия поставки товаров.
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

ПК-2 Способен определять качество сельскохозяйственного сырья и пищевой продукции на всех этапах ее производства и обращения на рынке.
ПК-2.4 Владеть технологиями регулирования рынка продукции и услуг в области производства и обращения пищевой продукции.

Знать

- *технологии регулирования рынка продукции и услуг в области производства и обращения пищевой продукции*

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.

34. Сущность и особенности коммерческой работы на предприятиях розничной торговли.
35. Интерактивная составляющая коммерции.

Уметь

- регулировать рынки продукции и услуг в области производства и обращения пищевой продукции

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 удается 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

- владеть технологией регулирования рынка продукции и услуг в области производства и обращения пищевой продукции

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»	**ПК-2/2.4**	**I этап** **II этап** **III этап**	Тестирование, устный опрос, представление и защита доклада	Сентябрь /1-е занятие
Раздел 2 «Методологические основы коммерческой деятельности торгового предприятия»	**ПК-2/2.4**	**I этап** **II этап** **III этап**	Тестирование, устный опрос, представление и защита доклада	Октябрь / 2-е занятие
Раздел 3 «Организация управления коммерческой деятельностью»	**ПК-2/2.4**	**I этап** **II этап** **III этап**	Тестирование, устный опрос, представление и защита доклада	Ноябрь / 3-е занятие
Раздел 4 «Основы психологии в коммерции»	**ПК-2/2.4**	**I этап** **II этап** **III этап**	Тестирование, устный опрос, представление и защита доклада	Декабрь / 4-е занятие

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; дает логичные, аргументированные ответы на поставленные опросы. 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 более2 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 привидением 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. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература	**Количество в библиотеке / ссылка на ЭБС**
Девятловский, Д. Н. Коммерческая деятельность предприятия (организации) : учебное пособие / Д. Н. Девятловский. — Красноярск : СибГУ им. академика М. Ф. Решетнёва, 2020. — 98 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/165881. — Режим доступа: для авториз. пользователей.	https://e.lanbook.com/book/165881
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. — 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. 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 . — Режим доступа: для авториз. пользователей.	https://e.lanbook.com/book/277403

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

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).

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 аудитории 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.

Оснащенность и адрес помещений

Наименование помещений	Адрес (местоположение) помещений
Аудитория № 10э 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, парта аудиторная – 12 шт, стулья, доска аудиторная). Технические средства обучения: специализированное учебное оборудование - (шкаф сушильный ШЭС-3М, шкаф сушильный ШС-0,25-2,0; печь электрическая, термостат воздушный, весы электронные, калориметр фотоэлектрический КФ-3, калориметр фотоэлектрический КФ-2, центрифуга LC-425, нитрат-тестер СОЭКС (переносной), ЭКОТЕСТ (переносной), термометр жидкостный (переносной), дозиметр (переносной), индикатор радиоактивности RADEX PD 1503, прибор для определения влажности пищевых продуктов «Кварц-21М-33»; центрифуга; прибор для определения группы чистоты молока, гигрометр психрометрический; прибор для определения влажности пищевых продуктов «ЭВЛАС-2М»; люминоскоп «Филин»	346493, Ростовская область, Октябрьский район, п. Персиановский, ул. Мичурина дом 13а
Лаборатория № 16э Технические средства: центрифуга «Ока»; вытяжной шкаф; сыроварня Bergman 12л; гастроемкость; водонагреватель; шкаф напольный «Тортора» (мойка); шкаф лабораторный – 3 шт.; реактивы; лабораторная посуда; стол.	346493, Ростовская область, Октябрьский район, пос. Персиановский, ул. Мичурина, дом № 13а
Лаборатория № 19э Технические средства: микроскоп «Биомед-2»; люминоскоп настольный ЛН-3У «Сова»; термостат ТС; кастрюля нержавеющая 20 л; холодильник «Атлант»; электрическая печь; стол – 3 шт.; шкаф книжный – 1 шт.; тумба – 1 шт.	346493, Ростовская область, Октябрьский район, пос. Персиановский, ул. Мичурина, дом № 13а
Аудитория № 21 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 (рабочие места членов комиссии/преподавателя, столы, стулья, трибуна). Технические средства обучения: набор демонстрационного оборудования - проекционный экран (1), мультимедийный проектор (1), ноутбук (переносной), принтер (1); учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочим программам дисциплин (переносное). Windows 8.1 Лицензия № 64496831 от 12.12.2014 OPEN 94501246ZZE1612 от Microsoft Volume Licensing Service Center; Office Standard 2016 Лиц. № 66241743 OPEN 96247974ZZE1712 от Microsoft Volume Licensing Service Center; Office; Adobe acrobat reader Свободно распространяемое проприетарное программное обеспечение; МТС Линк тариф Free Свободно распространяемое ПО, Яндекс Телемост Свободно распространяемое ПО ; Unreal commander Свободно распространяемое ПО, лицензия	346493, Ростовская область, Октябрьский район, п. Персиановский, ул. Кривошлыкова, дом № 27

freeware; Google ChromeСвободно распространяемое ПО, лицензия freeware; Dr.Web Договор № РГА02040026 от «05» Февраля 2026 г. 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 №2789-24 от 16 мая 2024 г. между ФГБОУ ВО «Донской ГАУ» и ООО «Лаборатория ММИС»	
Аудитория № 21э Учебная аудитория для проведения занятий лекционного и семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплек- тованная специализированной мебелью (рабочее место преподавателя, столы, сту- лья, доска аудиторная). Технические средства обучения: набор демонстрационного оборудования - про-ектор Beng Mx560; ноутбук (переносной); экран; , веб-камера Logitech;трибуна; стул на раме- 28 шт.; парта аудиторная – 14 шт.; выставочный стол с тумбой – 3 шт.; стол преподавателя – 1 шт.; учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочим учебным программам дисциплин ; шкаф с муляжами продовольственных товаров. Специализированное учебное оборудование – термометр ТР101; ложка-весы электронная до 500 гр.; маслобойка Melasty 10л; сепаратор электрический Сибирь-120 с регулятором; мороженица автоматическая Nemox I-GREEN Gelatissimo Exclusive Black 1,7 л; йогуртница ROMMELSBA CHER JG 40; пресс для прессования сырного зерна малый пневматический; нож- лопатка для мягких сыров «Сырный ломтик»; форма для сыра с крышкой-поршнем на 500 гр.; набор для приготовления творога и сыра BRADEX TK 00192; водяная баня SHHW21600All двухуровневая (+100С); анализатор молока Ekomilk TOTAL КАМ-98-2А; прибор для определения влажности пищевых продуктов «Элекс-7МТ»; термостат ТС 1/80; шкаф суховоздушный ШС-80; зонд pH Testo 206 ГТД; рефрактометр ручной; люминометр 3M Clean-Trace LM1 с поверкой ГТД; центрифуга ЦЛМ 1-12. 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; МТС Линк тариф Free Свободно распространяемое ПО, Яндекс Телемост Свободно распространяемое ПО ; Yandex Browser Свободно распространяемое ПО; Dr.Web Договор № РГА02040026 от «05» Февраля 2026 г. 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 №3830-254 от 14 апреля 2025 г. между ФГБОУ ВО «Донской ГАУ» и ООО «Лаборатория ММИС»	346493, Ростовская область, Октябрьский район, пос. Персиановский, ул. Мичурина, дом № 13а
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). 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. 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; МТС Линк тариф Free Свободно распространяемое ПО, Яндекс Телемост Свободно распространяемое ПО ; Yandex Browser Свободно распространяемое ПО; Dr.Web Договор № РГА02040026 от «05» Февраля 2026 г. 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 №3830-254 от 14 апреля 2025 г. между ФГБОУ ВО «Донской ГАУ» и ООО «Лаборатория ММИС»	346493, Ростовская область, Октябрьский район, пос. Персиановский, ул. Мичурина, дом № 13а
Аудитория № 29э Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа,	346493, Ростовская

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; МТС Линк тариф Free Свободно распространяемое ПО, Яндекс Телемост Свободно распространяемое ПО ; Yandex Browser Свободно распространяемое ПО; Dr.Web Договор № РГА02040026 от «05» Февраля 2026 г. 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 №3830-254 от 14 апреля 2025 г. между ФГБОУ ВО «Донской ГАУ» и ООО «Лаборатория ММИС»	область, Октябрьский район, пос. Персиановский, ул. Мичурина, дом № 13а
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). 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 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; МТС Линк тариф Free Свободно распространяемое ПО, Яндекс Телемост Свободно распространяемое ПО ; Yandex Browser Свободно распространяемое ПО; Dr.Web Договор № РГА02040026 от «05» Февраля 2026 г. 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 №3830-254 от 14 апреля 2025 г. между ФГБОУ ВО «Донской ГАУ» и ООО «Лаборатория ММИС»	346493, Ростовская область, Октябрьский район, пос. Персиановский, ул. Мичурина, дом № 13а
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. 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; МТС Линк тариф Free Свободно распространяемое ПО, Яндекс Телемост Свободно распространяемое ПО ; Yandex Browser Свободно распространяемое ПОYandex 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 №3830-254 от 14 апреля 2024 между ФГБОУ ВО «Донской ГАУ» и ООО «Лаборатория ММИС»; Лаборатория ММИС»Планы» Договор №3830-254 от 14 апреля 2025 г. г между ФГБОУ ВО «Донской ГАУ» и ООО «Лаборатория ММИС»; Система контент –фильтрации SkyDNS (SkyDNS агент) Договор № 2789-24 от 16 мая 2024 г. г. ООО	346493, Ростовская область, Октябрьский район, п. Персиановский, ул.Кривошлыкова, дом № 27

«СкайДНС»; Dr.Web Договор № РГА02040026 от «05» Февраля 2026 г. между ФГБОУ ВО «Донской ГАУ» и ООО «КОМПАНИЯ ГЭНДАЛЬФ»; 7-zip Свободно распространяемое ПО, GNU Lesser General Public License	