Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Задорожная Людмила Ивановна
Должность: Проректор по учебной работе
Дата подписания: 13.11.2026 11:02:04
Уникальный программный ключ:
faa404d1aeb2a023b5f4a331ee5ddc540496512d

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Майкопский государственный технологический университет»

Факультет Технологический факультет

Кафедра Стандартизации, метрологии и товарной экспертизы

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе
_____Л.И. Задорожная
«_____» _____ 20___г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине	**Б1.В.ДВ.06.01 Коммерция**
по направлению подготовки	38.03.07 Товароведение
по профилю подготовки (специализации)	Товароведение и экспертиза в сфере производства и обращения сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров
квалификация (степень) выпускника	Бакалавр
форма обучения	Очная, Заочная, Очно-заочная
год начала подготовки	2023

Майкоп

Рабочая программа составлена на основе ФГОС ВО и учебного плана МГТУ по направлению подготовки (специальности) 38.03.07 Товароведение

Составитель рабочей программы:

доцент, кандидат технических наук	Подписано простой ЭП 04.09.2023	Ачегу Зарема Асфаровна
(должность, ученое звание, степень)	(подпись)	(Ф.И.О.)

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры:

Стандартизации, метрологии и товарной экспертизы
(название кафедры)

Заведующий кафедрой:

12.09.2023	Подписано простой ЭП 12.09.2023	Тазова Зарета Тальбиевна
	(подпись)	(Ф.И.О.)

Согласовано:

Руководитель ОПОП
заведующий выпускающей кафедрой
по направлению подготовки (специальности)

12.09.2023	Подписано простой ЭП 12.09.2023	Тазова Зарета Тальбиевна
	(подпись)	(Ф.И.О.)

Согласовано:

НБ МГТУ
(название подразделения)

29.08.2023	Подписано простой ЭП 29.08.2023	И. Б. Берберьян
	(подпись)	(Ф.И.О.)

1. Цели и задачи учебной дисциплины (модуля)

Целью дисциплины « Коммерция» является формирование у обучающихся целостной системы знаний, умений и навыков в области методологических, организационных и финансово-экономических знаний и действий, направленных на совершенствование процессов купли-продажи товаров и услуг для удовлетворения спроса потребителей и получения прибыли от реализации товаров. Для достижения коммерческого успеха предприятий, функционирующих на внутреннем и внешнем рынках, специалисты рекламы должны иметь профессиональную подготовку для решения коммерческих задач и привлечения потенциальных покупателей с целью увеличения доли рынка.

Задачами курса являются:

- изучение основ коммерческой деятельности ;

- разработка методологии исследования товарных рынков в сфере коммерции;

- освоение технологии проведения коммерческих переговоров, заключения коммерческих сделок и контрактов купли-продажи, их исполнения ;

- выявление особенностей организации и техники проведения коммерческих операций предприятиями в оптовой, розничной торговле, торгово-посредническом звене, на внутреннем рынке;

- ознакомление с государственным и международным регулированием коммерческой и предпринимательской деятельности.

2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОП по направлению подготовки (специальности)

Изучение дисциплины «Коммерция» призвано сформировать у студентов целостную систему теоретических знаний, практических умений и навыков в области организации внешнеэкономической деятельности предприятия, необходимых для освоения образовательной программы академического бакалавриата по направлению подготовки 38.03.07 «Товароведение». Изучение дисциплины основывается на знаниях, умениях и навыках, полученных студентами при изучении основ экономики. Дисциплина входит в перечень дисциплин по выбору вариативной части ОП.



3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующей(их) компетенции(й):

ПКУВ-5.1	Проводит мониторинг цен на товары
ПКУВ-5.2	Анализирует диапазон цен на товары и готовит заключение по результатам проведенного анализа
ПКУВ-6.1	Организует на стадиях закупок консультации с поставщиками в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров
ПКУВ-6.2	Проводит формирование плана закупки и подготовку обоснования закупки

4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы. Общая трудоемкость дисциплины

Объем дисциплины и виды учебной работы по очной форме обучения.

		Формы контроля (количество)	Виды занятий				Итого часов	з.е.
		За	Лек	Пр	СРП	СР		
Курс 3	Сем. 6	1	17	34	0.25	56.75	**108**	3

Объем дисциплины и виды учебной работы по заочной форме обучения.

		Формы контроля (количество)	Виды занятий					Итого часов	з.е.
		За	Лек	Пр	КРАт	Контроль	СР		
Курс 3	Сем. 6	1	10	12	0.25	3.75	82	**108**	3

Объем дисциплины и виды учебной работы по очно-заочной форме обучения.

		Формы контроля (количество)	Виды занятий				Итого часов	з.е.
		За	Лек	Пр	СРП	СР		
Курс 3	Сем. 6	1	17	17	0.25	73.75	**108**	3

5. Структура и содержание учебной и воспитательной деятельности при реализации дисциплины

5.1. Структура дисциплины для очной формы обучения.

Сем	Раздел дисциплины	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу и трудоемкость (в часах)								Формы текущего/промежуточной контроля успеваемости текущего (по неделям семестра), промежуточной аттестации (по семестрам)
			Лек	Лаб	ПР	СРП	КРАт	Контроль	СР	СЗ	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
6	Сущность, виды и формы экономической деятельности предприятий.	1-7	4		8				12		Тестирование
6	Управление экономической деятельностью на уровне предприятия.	8-11	4		8				12		Устный опрос
6	Анализ экономической деятельности предприятий.	12-14	4		8				12		Тестирование
6	Транспортная логистика коммерческой деятельности предприятия.	15-17	5		10	0,25			20,75		Устный опрос
	ИТОГО:		**17**		**34**	**0.25**			**56.75**		

5.2. Структура дисциплины для заочной формы обучения.

Сем	Раздел дисциплины	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу и трудоемкость (в часах)							
		Лек	Лаб	ПР	СРП	КРАт	Контроль	СР	СЗ
1	2	4	5	6	7	8	9	10	11
6	Сущность, виды и формы экономической деятельности предприятий.	3		3				20	
6	Управление экономической деятельностью на уровне предприятия	3		3				20	
6	Анализ экономической деятельности предприятий.	2		3				20	
6	Транспортная логистика коммерческой деятельности предприятия.	2		3		0,25	3,75	22	
	ИТОГО:	**10**		**12**		**0.25**	**3.75**	**82**	

5.3.Структура дисциплины для очно-заочной формы обучения.

Сем	Раздел дисциплины	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу и трудоемкость (в часах)							
		Лек	Лаб	ПР	СРП	КРАт	Контроль	СР	СЗ
1	2	4	5	6	7	8	9	10	11
6	Сущность, виды и формы экономической деятельности предприятий	4		4				20	
6	Управление экономической деятельностью на уровне предприятия	4		4				20	
6	Анализ экономической деятельности предприятий.	4		4				20	
6	Транспортная логистика коммерческой деятельности предприятия.	5		5	0,25			13,75	
	ИТОГО:	**17**		**17**	**0.25**			**73.75**	

5.4. Содержание разделов дисциплины (модуля) «Коммерция», образовательные технологии

Лекционный курс

Сем	Наименование темы дисциплины	Трудоемкость (часы)			Содержание	Формируемые компетенции	Результаты освоения (знать, уметь, владеть)	Образовательные технологии
		ОФО	ЗФО	ОЗФО				
1	2	3	4	5	6	7	8	9
6	Сущность, виды и формы экономической деятельности предприятий.	4	3	4	Сущность, виды и формы экономической деятельности предприятий. Понятие экономической деятельности и внешнеэкономических связей. Взаимозависимость социально-экономического развития страны и состояния ее внешнеэкономических связей.	ПКУВ-5.1; ПКУВ-5.2;	Знать: основы статистики, экономические основы и особенности ценообразования на рынке по направлениям. Уметь: определять ценообразующие параметры товаров. Владеть: навыками консультирования о диапазонах цен на товары.	, Лекция-беседа
6	Управление экономической деятельностью на уровне предприятия.	4	3	4	Маркетинговые исследования. Изучение спроса. Изучение условий работы на рынке. Изучение возможностей фирмы. Адаптация товара к условиям рынка.	ПКУВ-5.1; ПКУВ-6.1;	Знать: основы статистики, экономические основы и особенности ценообразования на рынке по направлениям. Уметь: определять ценообразующие параметры товаров. Владеть: навыками консультирования о диапазонах цен на товары.	, Слайд-лекция
6	Анализ экономической деятельности предприятий.	4	2	4	Развитие методов обеспечения качества продукции. Международные стандарты качества. Инвестиционная привлекательность предприятия. Управление инвестиционной привлекательностью. Инновационные и экологические аспекты экономической деятельности предприятия. Паблик	ПКУВ-5.2; ПКУВ-6.1;	Знать: порядок установления ценообразующих факторов и выявления качественных характеристик, влияющих на стоимость товаров. Уметь: обобщать, статистически обрабатывать и формулировать аналитические выводы. Владеть: навыками подготовки обоснования закупки.	, Слайд-лекция

Сем	Наименование темы дисциплины	Трудоемкость (часы)			Содержание	Формируемые компетенции	Результаты освоения (знать, уметь, владеть)	Образовательные технологии
		ОФО	ЗФО	ОЗФО				
1	2	3	4	5	6	7	8	9
					рилейшнз (PR) в формировании образа фирмы на рынке. Методы PR. Оценка результатов PR.			
6	Транспортная логистика коммерческой деятельности предприятия.	5	2	5	Методы определения экономической эффективности экономической деятельности предприятия. Анализ экспортных операций. Оценка динамики экспортных показателей и факторов, влияющих на них.	ПКУВ-5.2; ПКУВ-6.2;	Знать: порядок установления ценообразующих факторов и выявления качественных характеристик, влияющих на стоимость товаров. Уметь: обобщать, статистически обрабатывать и формулировать аналитические выводы. Владеть: навыками подготовки обоснования закупки.	, Занятие-экскурсия
	ИТОГО:	**17**	**10**	**17**				

5.5. Практические занятия, их наименование, содержание и объем в часах

Сем	№ раздела дисциплины	Наименование практических занятий	Объем в часах		
			ОФО	ЗФО	ОЗФО
1	2	3	4	5	6
6	Сущность, виды и формы экономической деятельности предприятий.	1. Экономическая стратегия РФ.	8	3	4
6	Управление экономической деятельностью на уровне предприятия.	2. Региональные и страновые приоритеты во внешнеэкономической сфере России.	8	3	4
6	Анализ экономической деятельности предприятий.	Выход компании на зарубежный рынок	8	3	4
6	Транспортная логистика коммерческой деятельности предприятия.	Сущность и методы определения эффекта и эффективности экономических операций.	10	3	5
	ИТОГО:		**34**	**12**	**17**

Симуляционные занятия, их наименование, содержание и объем в часах

Учебным планом не предусмотрено

5.6. Лабораторные занятия, их наименование и объем в часах

Учебным планом не предусмотрено

5.7. Примерная тематика курсовых проектов (работ)

Учебным планом не предусмотрено

5.8. Самостоятельная работа студентов

Содержание и объем самостоятельной работы студентов

Сем	Разделы и темы рабочей программы самостоятельного изучения	Перечень домашних заданий и других вопросов для самостоятельного изучения	Сроки выполнения	Объем в часах		
				ОФО	ЗФО	ОЗФО
1	2	3	4	5	6	7
	Сущность, виды и формы экономической деятельности предприятий.	Развитие отдельных отраслей, хозяйственных комплексов в сфере ВЭД России. 3. Предприятия России в сфере ВЭД (от малого бизнеса до крупных предприятий).	1-7 неделя	15	21	20
	Управление экономической деятельностью на уровне предприятия.	Общий обзор компонентов, применяемых в сфере международного менеджмента и маркетинга: 1. Изучение среды. 2. Решение о целесообразности выхода на внешний рынок. 3. Решение формирование ассортимента. 4. Решение о методах выхода на рынок.	8-10 неделя	15	21	20
	Анализ экономической деятельности предприятий.	Система менеджмента качества. Международные стандарты качества. Оценка стоимости предприятия. Международные выставки и ярмарки как средство продвижения фирмы на зарубежные рынки.	11-13 неделя	15	20	20
	Транспортная логистика коммерческой деятельности предприятия.	Характеристика и гарантии качества товара. Упаковка и маркировка товара. Транспортные условия, приемка -сдача товара, страхование. Претензии и санкции.	14-17 неделя	12	20	14
	ИТОГО:			**57**	**82**	**74**

5.9. Календарный график воспитательной работы по дисциплине

Модуль	Дата, место проведения	Название мероприятия	Форма проведения мероприятия	Ответственный	Достижения обучающихся
Модуль 3 Учебно-исследовательская и научно-исследовательская деятельность	апрель 2024г.	«Разработка стратегии бизнеса»	Бизнес-тренинг	Ачегу З.А.	ПКУВ-5.1; ПКУВ-6.1;

6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю).

6.1. Методические указания (собственные разработки)

Название	Ссылка
339.178(07) М 54 Методические указания по проведению промежуточного контроля по дисциплине "Коммерция"	http://lib.mkgtu.ru:8002/libdata.php?id=2100058490

6.2. Литература для самостоятельной работ

Название	Ссылка
1. Кобелев, О. А. Электронная коммерция : учебное пособие / О. А. Кобелев ; под ред. проф. С. В. Пирогова. — 5-е изд., стер. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 682 с. - ISBN 978-5-394-03474-9. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1093667	https://znanium.com/catalog/document?pid=1093667
2. Яковлев, Г.А. Основы коммерции [Электронный ресурс]: учебное пособие / Г.А. Яковлев. - Москва: ИНФРА-М, 2019. - 224 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: https://new.znanium.com/catalog/product/1018442	https://znanium.com/catalog/document?pid=1018442
3. Иванов, Г.Г. Коммерция [Электронный ресурс]: учебное пособие / Г.Г. Иванов, С.Л. Орлов. - Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2018. - 160 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/935457	https://znanium.com/catalog/document?pid=935457
5. Дашков, Л.П. Коммерция и технология торговли [Электронный ресурс]: учебник для студентов высших учебных заведений / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц. - Москва: Дашков и К, 2014. - 692 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: https://znanium.com/catalog/document?id=358571	https://znanium.com/catalog/document?id=358571

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа,
- в форме аудиофайла,
- в печатной форме на языке Брайля.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа,
- в форме аудиофайла.



7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

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

Этапы формирования компетенции (номер семестр согласного учебному плану)			Наименование учебных дисциплин, формирующие компетенции в процессе освоения образовательной программы
ОФО	ЗФО	ОЗФО	
ПКУВ-5.1 Проводит мониторинг цен на товары			
6	6	6	Международная торговля
6	6	6	Коммерция
5	7	7	Статистика коммерческой деятельности
8	9	9	Преддипломная практика
6	6	6	Технологическая (проектно-технологическая) практика
7	8	8	Управление ассортиментом
7	8	8	Мерчандайзинг потребительских товаров
4	4	4	Экономика и организация коммерческой деятельностью предприятия
456	456	456	Модуль получения квалификации "Продавец непродовольственных товаров"
5	7	7	Ценообразование
ПКУВ-5.2 Анализирует диапазон цен на товары и готовит заключение по результатам проведенного анализа			
6	6	6	Международная торговля
6	6	6	Коммерция
5	7	7	Статистика коммерческой деятельности
5	7	7	Ценообразование
456	456	456	Модуль получения квалификации "Продавец непродовольственных товаров"
4	4	4	Экономика и организация коммерческой деятельностью предприятия
8	9	9	Преддипломная практика
6	6	6	Технологическая (проектно-технологическая) практика
7	8	8	Управление ассортиментом
7	8	8	Мерчандайзинг потребительских товаров
ПКУВ-6.1 Организует на стадиях закупок консультации с поставщиками в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров			
6	6	6	Коммерция
5	7	7	Статистика коммерческой деятельности
4	4	4	Экономика и организация коммерческой деятельностью предприятия
5	7	7	Ценообразование
456	456	456	Модуль получения квалификации "Продавец непродовольственных товаров"
8	9	9	Преддипломная практика
6	6	6	Технологическая (проектно-технологическая) практика
2	2	2	Теоретические основы товароведения
7	8	8	Управление ассортиментом
7	8	8	Мерчандайзинг

Этапы формирования компетенции (номер семестр согласного учебному плану)			Наименование учебных дисциплин, формирующие компетенции в процессе освоения образовательной программы
ОФО	ЗФО	ОЗФО	
			потребительских товаров
6	6	6	Международная торговля
ПКУВ-6.2 Проводит формирование плана закупки и подготовку обоснования закупки			
456	456	456	Модуль получения квалификации "Продавец непродовольственных товаров"
8	9	9	Преддипломная практика
6	6	6	Технологическая (проектно-технологическая) практика
7	8	8	Управление ассортиментом
7	8	8	Мерчандайзинг потребительских товаров
6	6	6	Международная торговля
6	6	6	Коммерция
7	8	8	Логистика
7	8	8	Прогнозирование товарных рынков
4	4	4	Экономика и организация коммерческой деятельностью предприятия

7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкалы оценивания

Планируемые результаты освоения компетенции	Критерии оценивания результатов обучения				Наименование оценочного средства
	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично	
1	2	3	4	5	6
ПКУВ-5: Способен осуществлять мониторинг рынка предмета закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд.					
ПКУВ-5.1 Проводит мониторинг цен на товары					
Знать: основы статистики, экономические основы и особенности ценообразования на рынке по направлениям.	Фрагментарные знания	Неполные знания	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Сформированные систематические знания	Тестовые задания
Уметь: определять ценообразующие параметры товаров.	Частичные умения	Неполные умения	Умения полные, допускаются небольшие ошибки	Сформированные умения	
Владеть: навыками консультирования о диапазонах цен на товары.	Частичное владение навыками	Несистематическое применение навыков	В систематическом применении навыков допускаются пробелы	Успешное и систематическое применение навыков	
ПКУВ-5: Способен осуществлять мониторинг рынка предмета закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд.					
ПКУВ-5.2 Анализирует диапазон цен на товары и готовит заключение по результатам проведенного анализа					
Знать: порядок установления ценообразующих факторов и выявления качественных характеристик, влияющих на стоимость товаров.	Фрагментарные знания	Неполные знания	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Сформированные систематические знания	
Уметь: обобщать, статистически	Частичные умения	Неполные умения	Умения полные, допускаются	Сформированные умения	

Планируемые результаты освоения компетенции	Критерии оценивания результатов обучения				Наименование оценочного средства
	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично	
1	2	3	4	5	6
обрабатывать и формулировать аналитические выводы.			небольшие ошибки		
Владеть: навыками расчета степени влияния ценообразующих параметров на стоимость товаров.	Частичное владение навыками	Несистематическое применение навыков	В систематическом применении навыков допускаются пробелы	Успешное и систематическое применение навыков	
ПКУВ-6: Способен анализировать состояние конкурентной среды на соответствующих рынках товаров и выявлять конкурентоспособные товары					
ПКУВ-6.1 Организует на стадиях закупок консультации с поставщиками в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров					
Знать: Особенности ценообразования на рынке товаров.	Фрагментарные знания	Неполные знания	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Сформированные систематические знания	Тестовые задания
Уметь: проводить консультирование в целях определения состояния конкурентной среды.	Частичные умения	Неполные умения	Умения полные, допускаются небольшие ошибки	Сформированные умения	
Владеть: навыками выявления ценообразующих факторов и качественных характеристик, влияющих на стоимость товаров.	Частичное владение навыками	Несистематическое применение навыков	В систематическом применении навыков допускаются пробелы	Успешное и систематическое применение навыков	
ПКУВ-6: Способен анализировать состояние конкурентной среды на соответствующих рынках товаров и выявлять конкурентоспособные товары					
ПКУВ-6.2 Проводит формирование плана закупки и подготовку обоснования закупки					
Знать: порядок установления ценообразующих факторов.	Фрагментарные знания	Неполные знания	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Сформированные систематические знания	Тестовые задания
Уметь: формировать план закупок с учетом ценообразующих факторов	Частичные умения	Неполные умения	Умения полные, допускаются небольшие ошибки	Сформированные умения	
Владеть: навыками подготовки обоснования закупки.	Частичное владение навыками	Несистематическое применение навыков	В систематическом применении навыков допускаются пробелы	Успешное и систематическое применение навыков	
ПКУВ-5: Способен осуществлять мониторинг рынка предмета закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд.					
ПКУВ-5.1 Проводит мониторинг цен на товары					
Знать: основы статистики, экономические основы и особенности ценообразования на рынке по направлениям.	Фрагментарные знания	Неполные знания	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Сформированные систематические знания	
Уметь: определять ценообразующие параметры	Частичные умения	Неполные умения	Умения полные, допускаются небольшие ошибки	Сформированные умения	

Планируемые результаты освоения компетенции	Критерии оценивания результатов обучения				Наименование оценочного средства
	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично	
1	2	3	4	5	6
товаров.					
Владеть: навыками консультирования о диапазонах цен на товары.	Частичное владение навыками	Несистематическое применение навыков	В систематическом применении навыков допускаются пробелы	Успешное и систематическое применение навыков	
ПКУВ-6: Способен анализировать состояние конкурентной среды на соответствующих рынках товаров и выявлять конкурентоспособные товары					
ПКУВ-6.1 Организует на стадиях закупок консультации с поставщиками в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров					
Знать: Особенности ценообразования на рынке товаров.	Фрагментарные знания	Неполные знания	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Сформированные систематические знания	
Уметь: проводить консультирование в целях определения состояния конкурентной среды.	Частичные умения	Неполные умения	Умения полные, допускаются небольшие ошибки	Сформированные умения	
Владеть: навыками выявления ценообразующих факторов и качественных характеристик, влияющих на стоимость товаров.	Частичное владение навыками	Несистематическое применение навыков	В систематическом применении навыков допускаются пробелы	Успешное и систематическое применение навыков	
ПКУВ-6: Способен анализировать состояние конкурентной среды на соответствующих рынках товаров и выявлять конкурентоспособные товары					
ПКУВ-6.2 Проводит формирование плана закупки и подготовку обоснования закупки					
Знать: порядок установления ценообразующих факторов.	Фрагментарные знания	Неполные знания	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Сформированные систематические знания	
Уметь: формировать план закупок с учетом ценообразующих факторов	Частичные умения	Неполные умения	Умения полные, допускаются небольшие ошибки	Сформированные умения	
Владеть: навыками подготовки обоснования закупки.	Частичное владение навыками	Несистематическое применение навыков	В систематическом применении навыков допускаются пробелы	Успешное и систематическое применение навыков	

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

Примерный перечень вопросов к зачету по дисциплине «Коммерция»

1. Внешнеэкономическая деятельность и внешнеэкономические связи.

2. Виды и формы ЭД.



3. Этапы развития системы управления ВЭД в России.

4. Современная система управления ВЭД.

5. Высшие органы государственной власти во ВЭК страны.

6. Отраслевые и территориальные (региональные) органы во ВЭК страны.

7. Хозяйственные комплексы, отрасли и предприятия, включенные в ВЭД.

8. Организации, содействующие ВЭД.

9. Перспективы развития ВЭК России в связи с вступлением в ВТО.

10. Управление ВЭД региона и предприятия.

11. Современное состояние внешнеэкономического сектора России.

12. Методы государственного регулирования и поддержки ВЭД.

13. Таможенно-тарифное регулирование.

14. Меры содействия экспортерам.

15. Система валютного регулирования ВЭД.

16. Система валютного регулирования в России.

17. Нетарифные ограничения внешнеторговых операций. Финансовые способы ограничения.

18. Нетарифные ограничения внешнеторговых операций: запреты, способы количественного ограничения.

19. Технические стандарты и требования к импортируемой продукции, а также дополнительные таможенные формальности.

20. Классификация внешнеторговых операций.

21. Основные виды посреднических операций.

22. Типовая сделка купли-продажи и ее оформление.

23. Контракт купли-продажи.

24. Позиции валютных условий внешнеторгового контракта.

25. Сущность международных расчетов и валютных операций.

26. Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов.

27. Средства международных расчетов.

28. Механизм международных расчетов.

29. Основные формы международных расчетов.

30. Виды кредитов во внешнеэкономической деятельности.

31. Формы кредитования импортеров.

32. Формы кредитования экспортеров.

33. Гарантии погашения кредита.

34. Формы организации внешнеэкономической службы на предприятии.

35. Организация работы по выходу на внешний рынок.

36. Стратегии выхода предприятия на зарубежный рынок.

37. Экономический анализ внешнеэкономической деятельности предприятия.

38. Страхование во внешнеэкономической деятельности.

39. Принятие решения о ведении внешнеэкономической деятельности

40. Формы присутствия компании на зарубежном рынке.

41. Формы организации внешнеэкономической службы на уровне предприятия.

42. Этапы осуществления экспортно-импортных операций.

43. Работа предприятия по выходу на внешний рынок: Маркетинговые исследования.

44. Выбор контрагентов при выходе фирмы на внешний рынок.

45. Адаптация товара на зарубежном рынке.

46. Стратегии выхода предприятия на рынок конечных потребителей.

47. Особенности рынка производственных товаров.

48. Значение качества во ВЭД предприятия.

49. Инвестиционная привлекательность предприятия на внешнем рынке.

50. Паблик рилейшнз (PR) во ВЭД.

51. Инновационные аспекты ВЭД предприятия.

52. Роль транспорта во ВЭД предприятия.

Тестовые задания для проведения промежуточной аттестации

Вопрос 1.Под «коммерцией» понимают:

деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли;

деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров;

деятельность, направленную на выполнение посреднических операций купли- продажи товаров;

деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров.

Вопрос 2.Целью коммерческой стратегии является:

определение целей и задач коммерческой деятельности, определение возможностей предприятия к изменению коммерческой деятельности, оценка мобилизационных возможностей коммерческой деятельности предприятия;

определение инвестиционных возможностей предприятия, оценка эффективности коммерческой деятельности, обобщение информации о рыночных процессах, накопление информации о внешней среде, оценка материально-технической базы предприятия;

разработка бизнес-планов развития предприятий, образование коммерческой службы, расширение целевых рынков, создание баз данных для информационного обеспечения коммерческой деятельности;

определение организационной структуры предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия, определение экономической эффективности коммерческой деятельности предприятия, оценка соответствия предлагаемого ассортимента товаров и реальных денежных доходов населения

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

с куплей товаров и/или услуг;

с продажей товаров и/или услуг;

с обеспечением нормативного осуществления купли товаров и/или услуг;

с обеспечением нормативного осуществления продажи товаров и/или услуг;

с куплей и продажей товаров и/или услуг, с обеспечением нормативного осуществления этих операций.

Вопрос 4.Что является объектом коммерческой деятельности?

товары (кроме недвижимости); ценные бумаги и валюта;

услуги транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, образования, культуры, здравоохранения и науки;

реклама; представительские услуги;

аудит; консалтинг;

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

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

реальное воплощение товара;

замысел товара;

дополнение к товару;

доставка товара;

использование товара.

Вопрос 6.К коммерческим организациям не относятся:

хозяйственные товарищества и общества;

производственные кооперативы;

потребительские кооперативы;

государственные унитарные предприятия

Вопрос 7.Коммерческая информация выполняет следующие функции:

установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, обоснование технологических функций предприятий, разработка бизнес-планов развития предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия;

установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, оценка конъюнктуры рынка, определение динамики рыночных процессов, координация инвестиционной деятельности;

установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, принятие обоснованных и своевременных управленческих решений, развитие материально-технической базы предприятия;

установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, принятие обоснованных и своевременных управленческих решении, координация деятельности отдельных структур на предприятии

Вопрос 8.В коммерческую службу промышленного предприятия входят:



отдел координации закупок и продаж;

отдел транспорта и таможенных операций;

отдел маркетинга и цен;

отдел рекламы;

отдел работы с посредниками;

все вышеперечисленные варианты верны

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

изучение рынков;

изучение рынков поставщиков и потребителей;

разработка контрактов с определением цен

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

в организации торгового обслуживания покупателей;

в организации товаров;

в обеспечении доведения товаров до покупателей и торговом обслуживании с учетом требований рынка;

в формировании ассортимента товаров.

Вопрос 11.Что подразумевает утверждение «Все участники коммерческой деятельности преследуют свои собственные интересы»?

то, что все участники коммерческой сделки добиваются удовлетворения своих коммерческих интересов;

то, что все участники коммерческой сделки получают максимальную выгоду;

то, что участники коммерческой деятельности должны прийти к согласию между собой;

то, что все участники коммерческой деятельности свободны в выборе своих решений;

то, что все участники коммерческой деятельности принимают решения автономно, независимо друг от друга.

Вопрос 12.Система побудительных мер и приемов, носящих, как правило, кратковременный характер и направленных на поощрение покупки или продажи товара, называется:

розничная продажа;

оптовая продажа;

стимулирование сбыта;

сезонные скидки

Вопрос 13.Государственное или муниципальное торговое предприятие относится к:

коммерческим организациям;

некоммерческим организациям;

Вопрос 14.К мероприятиям по стимулированию сбыта, направленным на потребителя, не относят:

скидки с цены;

премии;

распространение купонов;

бесплатные образцы товаров

нет правильного ответа

Вопрос 15.Укажите, какой отдел не относят к коммерческой службе

маркетинга;

сбыта;

услуг;

кадров

Вопрос 16.Какие критерии являются определяющими при выборе поставщика?

цена и качество;

скидки и доступность информации;

принадлежность к одной отрасли

Вопрос 17.Что из перечисленного относят к прямым методам изучения рынка?

контакты с поставщиками;

технические справочники;

опрос экспертов

Вопрос 18.Выберите косвенный двухуровневый канал сбыта:

производитель – потребитель;

производитель – посредник – потребитель;

водитель – оптовый торговец – розница – потребитель

Вопрос 19.Что из нижеперечисленного не относится к предпродажному обслуживанию?

разработка каталогов и прейскурантов;

доставка товара к месту продажи;

распаковка и расконсервация;

подготовка товара к продаже;

Вопрос 20.Что включает в себя коммерческая работа по выявлению или изучению источников товарных ресурсов?

поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих продукцию по низким ценам;

поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих конкурентоспособную продукцию

высокого качества, разнообразного ассортимента по приемлемым ценам;

потенциальных поставщиков товаров, предлагающих продукцию высокого качества по высоким ценам;

поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих новую продукцию.

Вопрос 21.Торговый ассортимент представляет собой:

совокупность товаров, выпущенных предприятием-изготовителем за определенный период времени;

совокупность товаров, представленных на рынок предприятием- изготовителем;

совокупность товаров, находящихся на рынке;

совокупность товаров, предназначенных для реализации в торговых предприятиях.

Вопрос 22.Назовите основные критерии классификации предприятий розничной торговли

ассортимент товаров; величина предприятия;

способ продаж; объем услуг;

расположение; организационно правовая форма;

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

величина предприятия; способ продаж; объем услуг; расположение.

Вопрос 23.Что такое «широта» ассортимента?

количество товарных единиц в товарной группе;

бесперебойное наличие в продаже товаров, предусмотренных ассортиментным перечнем в течение определенного времени;

соответствие фактического наличия товара на торговом предприятии разработанному ассортиментному перечню;

количество товарных групп и подгрупп, входящих в ассортиментный перечень.

Вопрос 24.Как называются хозяйственные связи, при которых экономические и правовые взаимоотношения по поставкам продукции производственно-технического назначения устанавливаются непосредственно между изготовителями и потребителями продукции?

внутриотраслевые;

межотраслевые;

прямые;

опосредованные;

длительные

Вопрос 25.Какие элементы коммерческой деятельности выполняются на этапе оформления хозяйственных связей?

поставка товаров, проведение претензионной работы, определение путей сбыта товаров, изучение рынка товаров;

юридическое обоснование договорных обязательств, определение возможных источников закупки, проведение учета и контроля выполнения договорных обязательств;

юридическое обоснование договорных обязательств, определение возможных источников закупки, изучение рынка товаров;

согласование условий по функционированию хозяйственных связей, устранение разногласий по договорам, оформление текста договора поставки.

Вопрос 26.К мероприятиям по стимулированию сбыта, направленным на собственный торговый персонал, не относят:

игры;

премии лучшим торговым работникам;

проведение конференций продавцов;

моральные поощрения

Вопрос 27.Какой вид сервиса не существует?

предпродажный;

послепродажный;

внутрипродажный;

все вышеперечисленные варианты верны

Вопрос 28.Какие основные функции выполняют оптовые торговые организации в условиях рынка?

материально-техническое обеспечение;

производственные;

финансовые;

информационные;

материально-техническое обеспечение; производственные; финансовые; информационные.

Вопрос 29.Перечислите наиболее распространенные виды оптовой торговли со склада.

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;

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.

Вопрос 30.Какие методы коммуникации наиболее часто применяются в оптовой торговле?

деловая реклама, личные продажи, наружная реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью (паблик рилейшнз);

деловая реклама, личные продажи, наружная реклама,

личные продажи, наружная реклама, стимулирование сбыта,

наружная реклама, стимулирование сбыта, паблик рилейшнз,

деловая реклама, личные продажи, стимулирование сбыта.

7.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и навыков, и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Критерии оценки знаний на зачете:

Зачет может проводиться в форме устного опроса или по вопросам, с предварительной подготовкой или без подготовки, по усмотрению преподавателя.

Вопросы утверждаются на заседании кафедры и подписываются заведующим кафедрой. Преподаватель может проставить зачет без опроса или собеседования тем студентам, которые активно участвовали в семинарских занятиях.

Шкала оценивания: двухбалльная шкала – не зачтено (не выполнено); зачтено (выполнено).

Оценка **«зачтено»** ставятся обучающемуся, ответ которого свидетельствует:

- о полном знании материала по программе;

- о знании рекомендованной литературы,

- о знании концептуально-понятийного аппарата всего курса и принимавший активное участия на семинарских занятиях, а также содержит в целом правильное и аргументированное изложение материала.

Оценка **«не зачтено»** ставятся обучающемуся, имеющему существенные пробелы в знании основного материала по программе, а также допустившему принципиальные ошибки при изложении материала.

Требования к выполнению тестового задания

Тестирование является одним из основных средств формального контроля качества обучения. Это метод, основанный на стандартизированных заданиях, которые позволяют измерить психофизиологические и личностные характеристики, а также знания, умения и навыки испытуемого.

Основные принципы тестирования, следующие:

– связь с целями обучения - цели тестирования должны отвечать критериям социальной полезности и значимости, научной корректности и общественной поддержки;

– объективность - использование в педагогических измерениях этого принципа призвано не допустить субъективизма и предвзятости в процессе этих измерений;

− справедливость и гласность - одинаково доброжелательное отношение ко всем обучающимся, открытость всех этапов процесса измерений, своевременность ознакомления обучающихся с результатами измерений;

− систематичность – систематичность тестирований и самопроверок каждого учебного модуля, раздела и каждой темы; важным аспектом данного принципа является требование репрезентативного представления содержания учебного курса в содержании теста;

- гуманность и этичность - тестовые задания и процедура тестирования должны исключать нанесение какого-либо вреда обучающимся, не допускать ущемления их по национальному, этническому, материальному, расовому, территориальному, культурному и другим признакам;

Важнейшим является принцип, в соответствии с которым тесты должны быть построены по методике, обеспечивающей выполнение требований соответствующего федерального государственного образовательного стандарта.

В тестовых заданиях используются четыре типа вопросов:

− закрытая форма - является наиболее распространенной и предлагает несколько альтернативных ответов на поставленный вопрос. Например, обучающемуся задается вопрос, требующий альтернативного ответа «да» или «нет», «является» или «не является», «относится» или «не относится» и т.п. Тестовое задание, содержащее вопрос в закрытой форме, включает в себя один или несколько правильных ответов и иногда называется выборочным заданием. Закрытая форма вопросов используется также в тестах-задачах с выборочными ответами. В тестовом задании в этом случае сформулированы условие задачи и все необходимые исходные данные, а в ответах представлены несколько вариантов результата решения в числовом или буквенном виде. Обучающийся должен решить задачу и показать, какой из представленных ответов он получил.

− открытая форма - вопрос в открытой форме представляет собой утверждение, которое необходимо дополнить. Данная форма может быть представлена в тестовом задании, например, в виде словесного текста, формулы (уравнения), графика, в которых пропущены существенные составляющие - части слова или буквы, условные обозначения, линии или изображения элементов схемы и графика. Обучающийся должен по памяти вставить соответствующие элементы в указанные места («пропуски»).

− установление соответствия - в данном случае обучающемуся предлагают два списка, между элементами которых следует установить соответствие;

− установление последовательности - предполагает необходимость установить правильную последовательность предлагаемого списка слов или фраз.

Критерии оценки знаний при проведении тестирования

Отметка «отлично» выставляется при условии правильного ответа не менее чем 85% тестовых заданий;

Отметка «хорошо» выставляется при условии правильного ответа не менее чем 70 % тестовых заданий;

Отметка «удовлетворительно» выставляется при условии правильного ответа не менее 50 %;

Отметка «неудовлетворительно» выставляется при условии правильного ответа менее чем на 50 % тестовых заданий.

Результаты текущего контроля используются при проведении промежуточной аттестации.





8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

8.1. Основная литература

Название	Ссылка
1. Электронная коммерция [Электронный ресурс]: учебник / Л.А. Брагин и др. - Москва: ФОРУМ: Инфра-М, 2020. - 682 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1093667	https://znanium.com/catalog/product/1093667
2. Яковлев, Г.А. Основы коммерции [Электронный ресурс]: учебное пособие / Г.А. Яковлев. - Москва: ИНФРА-М, 2019. - 224 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: https://new.znanium.com/catalog/product/1018442	https://new.znanium.com/catalog/product/1018442
3. Иванов, Г.Г. Коммерция [Электронный ресурс]: учебное пособие / Г.Г. Иванов, С.Л. Орлов. - Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2018. - 160 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/935457	https://znanium.com/catalog/product/935457
4. Кобелев, О.А. Электронная коммерция [Электронный ресурс]: учебное пособие / Кобелев О.А.; под ред. Пирогова С.В. - Москва:Дашков и К, 2017. - 684 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: https://new.znanium.com/catalog/product/340852	https://new.znanium.com/catalog/product/340852
5. Дашков, Л.П. Коммерция и технология торговли [Электронный ресурс]: учебник для студентов высших учебных заведений / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц. - Москва: Дашков и К, 2014. - 692 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: https://znanium.com/catalog/document?id=358571	https://znanium.com/catalog/document?id=358571

8.2. Дополнительная литература

Название	Ссылка
1. Электронная коммерция [Электронный ресурс]: учебник / Л.А. Брагин и др. - Москва: ФОРУМ: Инфра-М, 2020. - 682 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1093667	https://znanium.com/catalog/product/1093667
2. Дашков, Л.П. Коммерция и технология торговли [Электронный ресурс]: учебник для студентов высших учебных заведений / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц. - Москва: Дашков и К, 2014. - 692 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: https://znanium.com/catalog/document?id=358571	https://znanium.com/catalog/document?id=358571

8.3. Информационно-телекоммуникационные ресурсы сети «Интернет»

Znanium.com. Базовая коллекция : электронно-библиотечная система : сайт / ООО "Научно-издательский центр Инфра-М". – Москва, 2011 - – URL: http://znanium.com/catalog (дата обновления: 06.06.2019). - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст: электронный. Фонд ЭБС формируется с учетом всех изменений образовательных стандартов и включает учебники, учебные пособия, УМК, монографии, авторефераты, диссертации, энциклопедии, словари и справочники, законодательно-нормативные документы, специальные периодические издания и издания, выпускаемые издательствами вузов. http://znanium.com/catalog/ IPRBooks. Базовая коллекция : электронно-библиотечная система : сайт / Общество с ограниченной ответственностью Компания "Ай Пи Ар Медиа". – Саратов, 2010 - . – URL: http://www.iprbookshop.ru/586.html - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст электронный. Является распространенным образовательным электронным ресурсом для высших и средних специальных учебных заведений, научно-исследовательских институтов, публичных библиотек, приобретающих корпоративный доступ для своих обучающихся, преподавателей и т.д. ЭБС включает учебную и научную литературу по направлениям подготовки высшего и среднего профессионального образования.



http://www.iprbookshop.ru/586.html Национальная электронная библиотека (НЭБ) : федеральная государственная информационная система : сайт / Министерство культуры Российской Федерации, Российская государственная библиотека. – Москва, 2004 - . – URL: https://нэб.рф/. - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст: электронный. НЭБ - проект Российской государственной библиотеки. Начиная с 2004 г. Проект Национальная электронная библиотека (НЭБ) разрабатывается ведущими российскими библиотеками при поддержке Министерства культуры Российской Федерации. Основная цель НЭБ - обеспечить свободный доступ гражданам Российской Федерации ко всем изданным, издаваемым и хранящимся в фондах российских библиотек изданиям и научным работам, – от книжных памятников истории и культуры, до новейших авторских произведений. В настоящее время проект НЭБ включает более 1.660.000 электронных книг, более 33.000.000 записей каталогов.РОССИЙСКАЯ НАЦИОНАЛЬНАЯ БИБЛИОТЕКА (РНБ) : сайт / Российская национальная библиотека. - Москва : РНБ, 1998. - URL: http://nlr.ru/. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст: электронный. "... одна из крупнейших в мире и вторая по величине фондов в Российской Федерации – служит российской культуре и науке, хранит национальную память, способствует просвещению населяющих Россию народов и распространению идей гуманизма. ... В фондах Библиотеки хранится более 38,6 млн экз. произведений печати и иных информационных ресурсов, в том числе и на электронных носителях, доступных широкому кругу пользователей. Ежегодно РНБ посещает около 850 тыс. читателей, которым выдается до 5 млн изданий, к ее электронным ресурсам обращаются за год свыше 10 млн удаленных пользователей. ... Сохраняя культурную и историческую преемственность, верность библиотечным традициям, заложенным еще в Императорской Публичной библиотеке, РНБ сегодня — современное информационное учреждение, оснащенное новейшим оборудованием и своевременно отвечающее на насущные вызовы времени." (цитата с сайта РНБ: http://nlr.ru/nlr_visit/RA1162/rnb-today) https://нэб.рф/ eLIBRARY.RU. : научная электронная библиотека : сайт. – Москва, 2000. - . – URL: https://elibrary.ru/defaultx.asp. - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст: электронный. Платформа eLIBRARY.RU была создана в 1999 году по инициативе Российского фонда фундаментальных исследований для обеспечения российским ученым электронного доступа к ведущим иностранным научным изданиям. С 2005 года eLIBRARY.RU начала работу с русскоязычными публикациями и ныне является ведущей электронной библиотекой научной периодики на русском языке в мире. https://elibrary.ru/defaultx.asp Министерство экономического развития Российской Федерации : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течении суток. – URL: https://www.economy.gov.ru/. - Текст: электронный. https://www.economy.gov.ru/ Министерство экономического развития и торговли Республики Адыгея // Республика Адыгея : официальный сайт исполнительных органов государственной власти. – Майкоп. – Обновляется ежедневно. – URL: http://www.adygheya.ru/ministers/departments/ministerstvo-ekonomicheskogo-razvitiya-i-torgovli/. - Текст: электронный. http://www.adygheya.ru/ministers/departments/ministerstvo-ekonomicheskogo-razvitiya-i-torgovli/ ЭСМ. Экономика Социология Менеджмент : федеральный образовательный портал. – Москва. – URL: http://ecsocman.hse.ru/. - Текст: электронный.Цель проекта – создать крупный дискуссионный ресурс по социологии, экономике, менеджменту, способствовать научной коммуникации и формированию профессионального сообщества. На сайте представлены учебные пособия, методические материалы монографии, статьи по экономике, социологии, менеджменту, государственному управлению, философии. http://ecsocman.hse.ru/ Периодические издания доступные обучающимся и сотрудникам ФГБОУ ВО МГТУ по подписке и на основании контрактов и лицензионных соглашений. /index.php/resursy/37-periodicheskie-izdaniya RETAIL.ru ритейлеру и поставщику : [сайт]. – Москва, 1999. - . – Обновляется ежедневно. – URL: https://www.retail.ru/info/. – Текст: электронный.Каждый рабочий день Retail.ru сообщает актуальные новости; делится специализированными статьями, мастер-классами, интервью, видео; напоминает о встречах поставщиков и ритейлеров — форумы, выставки, конференции. https://www.retail.ru/

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Порядок изучения дисциплины

Последовательность действий бакалавра при изучении дисциплины

Для бакалавров очной формы обучения

Учебный план дисциплины предусматривает проведение лекционных и практических занятий. Материал разбит на разделы, каждый из которых включает лекционный материал, практические работы и перечень тем предназначенных для самостоятельного изучения.

После каждого лекционного занятия студент должен просмотреть законспектированный материал, с помощью учебной литературы, рекомендованных источников сети Интернет разобрать моменты оставшиеся непонятными, ответить на контрольные вопросы, приводимые в конце каждой темы. В случае если на какие-то вопросы найти ответ не удалось, студент должен обратиться на следующем занятии за разъяснениями к преподавателю.

Практические работы предназначены для закрепления теоретического материала, получения практических навыков, формирования отдельных компетенций. Перед занятием бакалавр должен повторить относящийся к указанной преподавателем теме материал. Во время проведения практического занятия обучающийся должен выполнить все необходимые расчеты, произвести требуемые измерения, провести их обработку и т.д. По итогам выполненной работы необходимо представить результаты преподавателю, ответить на контрольные вопросы, приводимые в методических указаниях к выполнению практических работ.

Для полноценного освоения тем, вынесенных на самостоятельное изучение необходимо пользоваться литературой имеющейся в библиотеке и рекомендованной преподавателем, доступными источниками электронной библиотечной системы и сети Интернет. В рабочей программе по дисциплине приводится перечень всех изучаемых тем, практических работ, а также основная, дополнительная литература, ссылки на источники из электронной библиотечной системы и сети Интернет. В случае если какие-то вопросы остаются неясными во время аудиторных занятий или консультаций необходимо обратиться к преподавателю.

Промежуточный контроль – зачет - проводится очно, в устной форме. На подготовку к ответу студенту отводится не менее 40 мин.

Для обучающихся заочной формы обучения

Аудиторные занятия состоят из лекций и практических работ в период установочной и экзаменационной сессий.

В период установочной сессии студенты знакомятся также с перечнем изучаемых тем, выполняемых практических работ,

контрольных вопросов, правилами выполнения заданий, расписанием консультаций.

В период между установочной и экзаменационной сессиями обучающийся знакомится с вынесенными на самостоятельное изучение темами. В случае возникновения вопросов студент может обратиться к преподавателю лично или по электронной почте. В экзаменационную сессию магистр представляет результаты выполнения практических работ, отвечает на вопросы преподавателя по ним.

Промежуточный контроль – зачет - проводится очно, в устной форме. На подготовку к ответу студенту отводится не менее 40 мин.

Рекомендации по работе с рекомендуемой литературой

В рабочей программе содержится перечень всех изучаемых в рамках данного курса тем, практических работ и рекомендованных при их изучении источников. Необходимо помнить, что в конспекте лекций содержится только минимально необходимый теоретический материал, при самостоятельном изучении тем, подготовке к лабораторным работам и промежуточному контролю необходимо пользоваться рекомендованной как основной и дополнительной литературой, так и источниками электронных библиотечных систем и сети Интернет.

Рекомендации по работе с тестовой системой

Промежуточное тестирование является одним из видов контроля знаний студентов, позволяющим преподавателю выставить оценку в ведомость учета успеваемости. Преподаватель имеет право проводить дополнительные мероприятия по выявлению достижений студента для обоснованного выставления оценки.

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

10.1. Перечень необходимого программного обеспечения

Название
Microsoft .NET Framework 4.7 Свободная лицензия
Microsoft Office Word 2010 Номер продукта 14.0.6024.1000 SP1 MSO 02260-018-0000106-48095
Антивирус kaspersky endpoint security Лицензионный договор от 17.02.2021 № 203-20122401
Операционная система Windows Договор от 26.05.2020 № 32009117096 Договор от 17.01.2019 № 31908696765
Офисный пакет Microsoft office 2016 Договор от 26.05.2020 № 32009117096 Договор от 17.01.2019 № 31908696765
Система электронного документооборота NauDoc Свободная лицензия

10.2. Перечень необходимых информационных справочных систем:

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к электронно-библиотечным системам:

Название
Znanium.com. Базовая коллекция : электронно-библиотечная система : сайт / ООО 'Научно-издательский центр Инфра-М'. – Москва, 2011 - – URL: http://znanium.com/catalog (дата обновления: 06.06.2019). - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст: электронный. Фонд ЭБС формируется с учетом всех изменений образовательных стандартов и включает учебники, учебные пособия, УМК, монографии, авторефераты, диссертации, энциклопедии, словари и справочники, законодательно-нормативные документы, специальные периодические издания и издания, выпускаемые издательствами вузов. http://znanium.com/catalog/
IPRBooks. Базовая коллекция : электронно-библиотечная система : сайт / Общество с ограниченной ответственностью Компания 'Ай Пи Ар Медиа'. – Саратов, 2010 - . – URL: http://www.iprbookshop.ru/586.html - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст электронный. Является распространенным образовательным электронным ресурсом для высших и средних специальных учебных заведений, научно-исследовательских институтов, публичных библиотек, приобретающих корпоративный доступ для своих обучающихся, преподавателей и т.д. ЭБС включает учебную и научную литературу по направлениям подготовки высшего и среднего профессионального образования. http://www.iprbookshop.ru/586.html
Национальная электронная библиотека (НЭБ) : федеральная государственная информационная система : сайт / Министерство культуры Российской Федерации, Российская государственная библиотека. – Москва, 2004 - – URL: https://нэб.рф/. - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст: электронный. НЭБ - проект Российской государственной библиотеки. Начиная с 2004 г. Проект Национальная электронная библиотека (НЭБ) разрабатывается ведущими российскими библиотеками при поддержке Министерства культуры Российской Федерации. Основная цель НЭБ - обеспечить свободный доступ гражданам Российской Федерации ко всем изданным, издаваемым и хранящимся в фондах российских библиотек изданиям и научным работам, – от книжных памятников истории и культуры, до новейших авторских произведений. В настоящее время проект НЭБ включает более 1.660.000 электронных книг, более 33.000.000 записей каталогов.РОССИЙСКАЯ НАЦИОНАЛЬНАЯ БИБЛИОТЕКА (РНБ) : сайт / Российская национальная библиотека. - Москва : РНБ, 1998. - URL: http://nlr.ru/. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст: электронный. '... одна из крупнейших в мире и вторая по величине фондов в Российской Федерации – служит российской культуре и науке, хранит национальную память, способствует просвещению населяющих Россию народов и распространению идей гуманизма. ... В фондах Библиотеки хранится более 38,6 млн экз. произведений печати и иных информационных ресурсов, в том числе и на электронных носителях, доступных широкому кругу пользователей. Ежегодно РНБ посещает около 850 тыс. читателей, которым выдается до 5 млн изданий, к ее электронным ресурсам обращаются за год свыше 10 млн удаленных пользователей. ... Сохраняя культурную и историческую преемственность, верность библиотечным традициям, заложенным еще в Императорской Публичной библиотеке, РНБ сегодня — современное информационное учреждение, оснащенное новейшим оборудованием и своевременно отвечающее на насущные вызовы времени.' (цитата с сайта РНБ: http://nlr.ru/nlr_visit/RA1162/rnb-today) https://нэб.рф/
Периодические издания доступные обучающимся и сотрудникам ФГБОУ ВО МГТУ по подписке и на основании контрактов и лицензионных соглашений. /index.php/resursy/37-periodicheskie-izdaniya
Министерство экономического развития Российской Федерации : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течении суток. – URL: https://www.economy.gov.ru/. - Текст: электронный. https://www.economy.gov.ru/
Министерство экономического развития и торговли Республики Адыгея // Республика Адыгея : официальный сайт исполнительных органов государственной власти. – Майкоп. – Обновляется ежедневно. – URL: http://www.adygheya.ru/ministers/departments/ministerstvo-ekonomicheskogo-razvitiya-i-torgovli/. - Текст: электронный. http://www.adygheya.ru/ministers/departments/ministerstvo-ekonomicheskogo-razvitiya-i-torgovli/
ЭСМ. Экономика Социология Менеджмент : федеральный образовательный портал. – Москва. – URL: http://ecsocman.hse.ru/. - Текст: электронный.Цель проекта – создать крупный дискуссионный ресурс по социологии, экономике, менеджменту, способствовать научной коммуникации и формированию профессионального сообщества. На сайте представлены учебные пособия, методические материалы монографии, статьи по экономике, социологии, менеджменту, государственному управлению, философии. http://ecsocman.hse.ru/



Для обучающихся обеспечен доступ (удаленный доступ) к следующим современным профессиональным базам данных, информационным справочным и поисковым системам:

Название
Znanium.com. Базовая коллекция : электронно-библиотечная система : сайт / ООО 'Научно-издательский центр Инфра-М'. – Москва, 2011 - – URL: http://znanium.com/catalog (дата обновления: 06.06.2019). - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст: электронный. Фонд ЭБС формируется с учетом всех изменений образовательных стандартов и включает учебники, учебные пособия, УМК, монографии, авторефераты, диссертации, энциклопедии, словари и справочники, законодательно-нормативные документы, специальные периодические издания и издания, выпускаемые издательствами вузов. http://znanium.com/catalog/
IPRBooks. Базовая коллекция : электронно-библиотечная система : сайт / Общество с ограниченной ответственностью Компания 'Ай Пи Ар Медиа'. – Саратов, 2010 - . – URL: http://www.iprbookshop.ru/586.html - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст электронный. Является распространенным образовательным электронным ресурсом для высших и средних специальных учебных заведений, научно-исследовательских институтов, публичных библиотек, приобретающих корпоративный доступ для своих обучающихся, преподавателей и т.д. ЭБС включает учебную и научную литературу по направлениям подготовки высшего и среднего профессионального образования. http://www.iprbookshop.ru/586.html
Национальная электронная библиотека (НЭБ) : федеральная государственная информационная система : сайт / Министерство культуры Российской Федерации, Российская государственная библиотека. – Москва, 2004 - – URL: https://нэб.рф/. - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст: электронный. НЭБ - проект Российской государственной библиотеки. Начиная с 2004 г. Проект Национальная электронная библиотека (НЭБ) разрабатывается ведущими российскими библиотеками при поддержке Министерства культуры Российской Федерации. Основная цель НЭБ - обеспечить свободный доступ гражданам Российской Федерации ко всем изданным, издаваемым и хранящимся в фондах российских библиотек изданиям и научным работам, – от книжных памятников истории и культуры, до новейших авторских произведений. В настоящее время проект НЭБ включает более 1.660.000 электронных книг, более 33.000.000 записей каталогов.РОССИЙСКАЯ НАЦИОНАЛЬНАЯ БИБЛИОТЕКА (РНБ) : сайт / Российская национальная библиотека. - Москва : РНБ, 1998. - URL: http://nlr.ru/. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст: электронный. '... одна из крупнейших в мире и вторая по величине фондов в Российской Федерации – служит российской культуре и науке, хранит национальную память, способствует просвещению населяющих Россию народов и распространению идей гуманизма. ... В фондах Библиотеки хранится более 38,6 млн экз. произведений печати и иных информационных ресурсов, в том числе и на электронных носителях, доступных широкому кругу пользователей. Ежегодно РНБ посещает около 850 тыс. читателей, которым выдается до 5 млн изданий, к ее электронным ресурсам обращаются за год свыше 10 млн удаленных пользователей. ... Сохраняя культурную и историческую преемственность, верность библиотечным традициям, заложенным еще в Императорской Публичной библиотеке, РНБ сегодня — современное информационное учреждение, оснащенное новейшим оборудованием и своевременно отвечающее на насущные вызовы времени.' (цитата с сайта РНБ: http://nlr.ru/nlr_visit/RA1162/rnb-today) https://нэб.рф/

11. Описание материально-технической базы необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Наименования специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа
Учебная аудитория для проведения занятий лекционного и семинарского типов (3-3-20) 385000, Республика Адыгея, г. Майкоп, ул. Пушкина, дом № 177, Учебный корпус № 3	Учебная мебель на 30 посадочных мест, доска, мультимедийное оборудование (проектор, экран)	
Лаборатория товароведения и экспертизы продовольственных и непродовольственных товаров; Научно-исследовательская лаборатория оценки качества и безопасности сырья и продуктов питания; Лаборатория оценки качества безопасности сырья и пищевых продуктов (1-301) 385000, Республика Адыгея, г. Майкоп, ул. Первомайская, дом № 191, Здание учебного корпуса	Холодильник; Хлебопечь LG (для лабораторной выпечки образцов); ИДК-1 (прибор для определения качества клейковины); Прибор Журавлева (для определения пористости хлеба); Лабораторная посуда для проведения органолептической оценки продовольственных товаров; Образцы продовольственных и непродовольственных товаров; Нормативная и справочная литература; Проектор; Экран; Анализатор АКВ-07 МК вольтамперометрический; Комплекс по определению массовой доли азота и белка по Кьельдалю «Кельтран»; Спектрофотометр ПЭ-5400УФ; Ультразвуковой технологический аппарат «Волна»; Хроматограф жидкостной аналитический малогабаритный «Цвет Яуза»; Рефрактометр ИРФ- 454 Б2М; Вибровискозиметр серии SV-10; Микроскоп цифровой стереоскопический панкратический МС-2-ZOOMDigital; pH-Метр МАРК-903; Баня водяная многоместная ТБ-6А; Лабораторная мельница «Вьюга»; Центрифуга лабораторная UC-1412A; Печь электрокамерная ЭКСП-10; Весы аналитические «A&DSCALES Co, LTD; Аппарат Сокслета	