

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МИЧУРИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Кафедра экономики и коммерции

УТВЕРЖДЕНА
решением учебно-методического
совета университета
(протокол от 23 мая 2024 г. № 9)

УТВЕРЖДАЮ
Председатель учебно-методического
совета университета
С.В. Соловьёв
«23» мая 2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ РЫНКЕ

Направление подготовки 38.04.06. Торговое дело
Направленность (профиль) Коммерческая деятельность на агропродоволь-
ственном рынке
Квалификация- магистр

Мичуринск, 2024

1. Цели освоения дисциплины (модуля)

Целями освоения дисциплины (модуля) является овладение обучающимися знаниями в области коммерческой деятельности, а также действиями, которые будут способствовать ее совершенствованию на предприятиях АПК.

2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Согласно учебному плану по направлению подготовки 38.04.06. Торговое дело направленности (профилю) Коммерческая деятельность на агропродовольственном рынке данная дисциплина относится к Блоку 1 «Дисциплины (модули)», обязательная часть (Б1.О.06).

Для освоения дисциплины (модуля) «Стратегическое управление коммерческой деятельностью на агропродовольственном рынке» обучающиеся используют знания, умения, навыки, сформированные по таким дисциплинам как: «Методология научных исследований в коммерции», «Консалтинг в сфере торговли», «Рекламная деятельность в АПК», «Бизнес-проектирование коммерческой деятельности предприятий АПК», «Конкурентоспособность продовольственных товаров».

В дальнейшем знания, умения и навыки, сформированные в процессе изучения дисциплины (модуля) используются при изучении таких дисциплин как «Теория отраслевых рынков», «Организация защиты бизнеса торговых предприятий», «Планирование и прогнозирование развития агропродовольственного рынка», при прохождении производственной практики НИР и выполнении выпускной квалификационной работы.

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

Освоение дисциплины направлено на формирование:

Универсальной компетенции:

УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели

общепрофессиональной компетенции:

ОПК-4 Способен принимать экономически и финансово обоснованные стратегические управленческие решения в профессиональной деятельности;

Планируемые результаты обучения (индикаторы достижения компетенции)	Критерии оценивания результатов обучения			
	Низкий (допороговый) компетенция не сформирована	Пороговый	Базовый	Продвинутый
ИД-1ук.3– Вырабатывает стратегию командной работы и на ее основе организует отбор членов ко-	Не вырабатывает стратегию командной работы и на ее основе не организует отбор членов коман-	Удовлетворительно вырабатывает стратегию командной работы и на ее основе пассивно организует	Хорошо вырабатывает стратегию командной работы и на ее основе инициативно организует отбор	Отлично вырабатывает стратегию командной работы и на ее основе активно организует отбор членов команды для достижения

манды для достижения поставленной цели	ды для достижения поставленной цели	отбор членов команды для достижения поставленной цели	членов команды для достижения поставленной цели	поставленной цели
ИД-2 _{ук-3} – Планирует и координирует работу команды, распределяет поручения и делегирует полномочия членам команды, организует обсуждение разных идей и мнений	Не планирует и не координирует работу команды, не распределяет поручения и не делегирует полномочия членам команды, не организует обсуждение разных идей и мнений	Удовлетворительно планирует и не координирует работу команды, приблизительно распределяет поручения и делегирует полномочия членам команды, пассивно организует обсуждение разных идей и мнений	Хорошо планирует и координирует работу команды, адекватно распределяет поручения и делегирует полномочия членам команды, инициативно организует обсуждение разных идей и мнений	Отлично планирует и координирует работу команды, правильно распределяет поручения и делегирует полномочия членам команды, активно организует обсуждение разных идей и мнений
ИД-3 _{ук-3} – Разрешает конфликты, разногласия и противоречия при деловом общении на основе учета интересов всех сторон; создает рабочую атмосферу, позитивный эмоциональный климат в команде	Не разрешает конфликты, разногласия и противоречия при деловом общении на основе учета интересов всех сторон; не создает рабочую атмосферу, позитивный эмоциональный климат в команде	Удовлетворительно разрешает конфликты, разногласия и противоречия при деловом общении на основе учета интересов всех сторон; нерегулярно создает рабочую атмосферу, позитивный эмоциональный климат в команде	Хорошо разрешает конфликты, разногласия и противоречия при деловом общении на основе учета интересов всех сторон; периодически создает рабочую атмосферу, позитивный эмоциональный климат в команде	Отлично разрешает конфликты, разногласия и противоречия при деловом общении на основе учета интересов всех сторон; постоянно создает рабочую атмосферу, позитивный эмоциональный климат в команде
ИД-4 _{ук-3} – Организует обсуждение результатов работы команды, принимает ответственность за общий результат	Не организует обсуждение результатов работы команды, не принимает ответственность за общий результат	Удовлетворительно организует обсуждение результатов работы команды, нерегулярно принимает ответственность за общий результат	Хорошо организует обсуждение результатов работы команды, периодически принимает ответственность за общий результат	Отлично организует обсуждение результатов работы команды, постоянно принимает ответственность за общий результат
ИД-1 _{опк-4} – Определяет экономические и финансовые цели в отношении объектов	Не определяет экономические и финансовые цели в отношении объектов профессиона-	Удовлетворительно определяет экономические и финансовые цели в отношении	Хорошо определяет экономические и финансовые цели в отношении объектов	Отлично определяет экономические и финансовые цели в отношении объектов профессиональной деятель-

профессиональной деятельности, формирует на их основе профессиональные задачи, обосновывает варианты их решения	нальной деятельности, не формирует на их основе профессиональные задачи, не обосновывает варианты их решения	объектов профессиональной деятельности, частично формирует на их основе профессиональные задачи, но не в полной мере обосновывает варианты их решения	профессиональной деятельности, фрагментарно формирует на их основе профессиональные задачи, в значительной степени обосновывает варианты их решения	ности, в полной мере формирует на их основе профессиональные задачи и обосновывает варианты их решения
ИД-2ОПК-4– Принимает стратегические управленческие решения в профессиональной деятельности с учётом критериев экономической эффективности и оценки финансовых рисков	Не способен принимать стратегические управленческие решения в профессиональной деятельности с учетом критериев экономической эффективности и оценки финансовых рисков	Удовлетворительно принимает стратегические управленческие решения в профессиональной деятельности с учетом критериев экономической эффективности и оценки финансовых рисков	Хорошо принимает стратегические управленческие решения в профессиональной деятельности с учетом критериев экономической эффективности и оценки финансовых рисков	Отлично принимает стратегические управленческие решения в профессиональной деятельности с учетом критериев экономической эффективности и оценки финансовых рисков
ИД-3ОПК-4– Прогнозирует ответное поведение других участников профессионального взаимодействия на принимаемые стратегические управленческие решения	Не прогнозирует ответное поведение других участников профессионального взаимодействия на принимаемые стратегические управленческие решения	Удовлетворительно прогнозирует ответное поведение других участников профессионального взаимодействия на принимаемые стратегические управленческие решения	Хорошо прогнозирует ответное поведение других участников профессионального взаимодействия на принимаемые стратегические управленческие решения	Отлично прогнозирует ответное поведение других участников профессионального взаимодействия на принимаемые стратегические управленческие решения

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен

знать: механизм стратегического управления коммерческой деятельностью на потребительском рынке; компьютерные технологии, основные направления их использования в профессиональной научной деятельности, современные средства обработки информации глобальные информационные системы, экспертные системы, компьютерные сети, системы автоматизированного управления;

уметь: выбирать стратегии управления коммерческой деятельностью на потребительском рынке, обеспечивающие эффективное функционирование коммерческих организаций; применять компьютерные технологии, глобальные информационные системы и системы автоматизированного управления в профессиональной, научной и педагогической деятельности на продвинутом уровне;

владеть: умениями выбора стратегий управления коммерческой деятельностью на потре-

бительском рынке; методами разработки, реализации и оценки корпоративного управления; компьютерными технологиями в качестве уверенного пользователя.

3.1 Матрица соотнесения разделов и тем учебной дисциплины (модуля) и формирующих в них общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных и компетенций

Темы, разделы дисциплины (модуля)	Компетенции		Общее количество компетенций
	УК-3	ОПК-4	
Тема 1 Сущность, функции стратегического управления в коммерческой деятельности на агропродовольственном рынке. Содержание и структура стратегического управления. Эволюция стратегического управления	+	+	2
Тема 2 Анализ внешней среды коммерческой организации	+	+	2
Тема 3 Управленческий анализ	+	+	2
Тема 4 Портфельный анализ	+	+	2
Тема 5 Конкурентные преимущества коммерческих предприятий	+	+	2
Тема 6 Диверсификация	+	+	2
Тема 7 Управление стратегическими возможностями	+	+	2

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Трудоемкость дисциплины (модуля) составляет 5 зачетных единиц; 180 академических часов.

4.1 Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

Виды занятий	Количество академических часов	
	по очной форме обучения (3 семестр)	по очно - заочной форме обучения (5 семестр)
Общая трудоемкость дисциплины (модуля)	180	180
Контактная работа обучающихся с преподавателем	40	30
Аудиторные занятия, в т.ч.	40	30
лекции	8	6

практические занятия	32	24
в том числе в форме практической подготовки	20	12
Самостоятельная работа, в т.ч.	104	114
выполнение курсовой работы	32	42
проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	24	24
подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	24	24
выполнение индивидуальных заданий	10	10
подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	14	14
Контроль	36	36
Вид итогового контроля	экзамен	

4.2 Лекции

№ раздела	Раздел дисциплины(модуля) (модуля), темы лекций и их содержание	Объем в академических часах		Формирующие компетенции
		очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	
1	Сущность, функции стратегического управления в коммерческой деятельности на агропродовольственном рынке. Содержание и структура стратегического управления. Эволюция стратегического управления	2	0,5	УК-3, ОПК-4
2	Анализ внешней среды коммерческой организации	1	0,5	УК-3, ОПК-4
3	Управленческий анализ	1	1	УК-3, ОПК-4
4	Портфельный анализ	1	1	УК-3, ОПК-4
5	Конкурентные преимущества коммерческих предприятий	1	1	УК-3, ОПК-4
6	Диверсификация	1	1	УК-3, ОПК-4
7	Управление стратегическими возможностями	1	1	УК-3, ОПК-4
	ИТОГО	8	6	

4.3 Практические занятия

№ раздела	Раздел дисциплины (модуля) (модуля), темы лекций и их содержание	Объем в академических часах		Формирующие компетенции
		очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	
1	Сущность, функции стратегического управления в коммерческой деятельности на агропродовольственном рынке. Содержание и структура стратегического управления.	2	2	УК-3, ОПК-4

	Эволюция стратегического управления			
2	Анализ внешней среды коммерческой организации	4	4	УК-3, ОПК-4
3	Управленческий анализ	6	4	УК-3, ОПК-4
4	Портфельный анализ	6	4	УК-3, ОПК-4
5	Конкурентные преимущества коммерческих предприятий (в форме практической подготовки)	6	4	УК-3, ОПК-4
6	Диверсификация	4	2	УК-3, ОПК-4
7	Управление стратегическими возможностями (в форме практической подготовки)	4	4	УК-3, ОПК-4
	ИТОГО	32	24	

4.4 Лабораторные работы не предусмотрены

4.5 Самостоятельная работа обучающихся

Раздел дисциплины (модуля)	Вид СР	Объем академических часов	
		очная форма обучения	очно-заочная форма обучения
Сущность, функции стратегического управления в коммерческой деятельности на агропродовольственном рынке. Содержание и структура стратегического управления. Эволюция стратегического управления	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	3	3
	Подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	3	3
	Подготовка к индивидуальным занятиям	1	1
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	1
Анализ внешней среды коммерческой организации	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	3	3
	Подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	3	3
	Подготовка к индивидуальным занятиям	1	1
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	1
Управленческий анализ	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	3	3
	Подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	3	3

	Подготовка к индивидуальным занятиям	1	1
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2	2
Портфельный анализ	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	3	3
	Подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	3	3
	Подготовка к индивидуальным занятиям	1	1
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2	2
Конкурентные преимущества коммерческих предприятий	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	3	3
	Подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	3	3
	Подготовка к индивидуальным занятиям	1	1
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2	2
Диверсификация	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	3	3
	Подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	3	3
	Подготовка к индивидуальным занятиям	1	1
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2	2
Управление стратегическими возможностями	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	3	3
	Подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	3	3
	Подготовка к индивидуальным занятиям	2	2
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2	2
Стратегические цели предприятий различных отраслей и сфер деятельности	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	3	3
	Подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	3	3
	Подготовка к индивидуальным занятиям	2	2
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2	2
Выполнение курсовой работы		32	42
Итого		104	114

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

1. Евдокимова Е.А. Методические указания для самостоятельной работы по дисциплине «Стратегическое управление коммерческой деятельностью на агропродовольственном рынке» для обучающихся по направлению подготовки 38.04.06. Торговое дело, направленность (профиль) Коммерческая деятельность на агропродовольственном рынке. – Мичуринск, 2023.

4.6. Выполнение курсовой работы

В курсовой работе обучающийся должен показать умение работать с литературными источниками, дать объективную и всестороннюю оценку состояния и развития стратегического управления коммерческой деятельностью на предприятии, определить пути совершенствования управления коммерческой деятельностью, подкрепив их расчетами и убедительными аргументами.

Выполняя работу, обучающийся учится логично и последовательно излагать свои мысли, определять основные тенденции совершенствования стратегического управления коммерческой деятельностью на предприятии, делать правильные обобщения, выводы и предложения.

Основным источником информации является месячная, квартальная и годовая отчетность предприятия, а также бизнес-планы, инвестиционные проекты, данные областных комитетов государственной статистики, сведения из специальной литературы по теме исследования. Кроме того, особое значение имеют личные наблюдения автора по вопросам стратегического управления коммерческой деятельностью организации

Примерная тематика курсовых работ

1. Формирование товарной стратегии предприятия.
2. Совершенствование оценки состояния деятельности предприятия в рыночной среде.
3. Разработка комплексной стратегии развития фирмы.
4. Совершенствование процесса стратегического управления фирмой.
5. Разработка проекта по долговременному управлению фирмой.
6. Совершенствование механизма разработки стратегии фирмы.
7. Разработка диверсифицированной стратегии развития фирмы (на примере...).
8. Разработка стратегии дифференциации продукции фирмы (на примере...).
9. Разработка стратегии снижения издержек (на примере...).
10. Внешняя среда организации (предприятия) и методы ее рационального регулирования.
11. Внутренняя среда организации (предприятия) и пути ее эффективного функционирования.
12. Научно-технический потенциал фирмы и повышение его эффективности.
13. Оперативно-ситуационное управление фирмой и пути его совершенствования.
14. Разработка социальной стратегии развития фирмы.
15. Разработка маркетинговой стратегии развития фирмы.
16. Разработка финансовой стратегии развития фирмы.
17. Разработка конкурентной стратегии развития фирмы.
18. Разработка инвестиционной стратегии развития фирмы.
19. Разработка стратегии управления персоналом фирмы.
20. Разработка рекламной стратегии развития торгового предприятия
21. Разработка маркетинговой стратегии развития торгового предприятия.
22. Анализ рынка транспортных услуг грузовых перевозок для разработки стратегии управления грузоперевозками.
23. Разработка стратегии и тактики управления оборотным капиталом организации
24. Диагностика финансового состояния фирмы для выбора стратегии ее развития.

25. Разработка маркетинговой стратегии развития банка.
26. Диверсификация на базе профиля фирмы (на примере ...).
27. Формирование стратегии деловой активности фирмы (на примере ...).
28. Стратегический анализ деятельности фирмы (на примере ...).
29. Стратегическое планирование деятельности фирмы (на примере ...).
30. Реструктуризация фирмы (на примере ...).
31. Совершенствование методов анализа внутренней среды организации.
32. Разработка методологических подходов к исследованию внешней среды фирмы.
33. Разработка товарно-рыночной стратегии фирмы (на примере ...).
34. Разработка производственной стратегии фирмы (на примере ...).
35. Разработка методики работы менеджера по управлению формированием стратегии.
36. Разработка инновационной стратегии развития фирмы (на примере ...).
37. Стратегическое планирование мероприятий по реализации выбранной стратегии развития (на примере ...).
38. Стратегия вывода предприятия из кризиса.
39. Разработка стратегий и их инвестиционное обеспечение.
40. Разработка ценовой стратегии организации.
41. Разработка корпоративной стратегии организации.
42. Стратегия корпоративного управления организацией.

4.7 Содержание разделов и тем дисциплины(модуля)

Тема 1 Сущность, функции стратегического управления в коммерческой деятельности на агропродовольственном рынке.

Содержание и структура стратегического управления. Эволюция стратегического управления

Определение понятия "стратегия". Эволюция термина "стратегия". Стратегия как метод достижения стратегических целей организацию

Предпосылки стратегического управления. Возникновение потребности в стратегическом управлении. Составляющие стратегического управления и связь между ними.

Эволюция системных решений в стратегическом управлении

Тема 2. Анализ внешней среды коммерческой организации

Оценка и анализ среды. Методы реагирования на изменения внешней среды. Стратегические группы конкурентов. Анализ потребителей

Тема 3. Управленческий анализ

Цели, принципы и методы управленческого анализа. Определение стратегических ресурсов предприятия и сфер деятельности. Возможные подходы к определению структуры управленческого анализа: система Мак Кинзи, цепочка ценностей, подход ОМАЭ. Проблема управленческого анализа.

Тема 4. Портфельный анализ

Цели и основные этапы портфельного анализа. Матрица БКГ. Матрицы Мак Кинзи. Матрица АДЛ. Матрица Ансоффа и трехмерная схема Абеля. Деловой комплексный анализ (проект PIMS).

Тема 5. Конкурентные преимущества коммерческих предприятий

Определение конкурентных преимуществ предприятия. Конкурентные преимущества на основе активных издержек. Дифференциация продукции. Стратегии фокусирования, первопроходца и синергизма. Бизнес-план как форма представления стратегии развития бизнес - единицы.

В форме практической подготовки. Проведение экспертной оценки закупочной документации. Проведение экспертной оценки заявок в процедуре закупки. Проведение экспертной оценки подведения итогов процедуры, в том числе пересчет баллов. Разработка методологической базы в рамках закупочной деятельности. Составление и оформление по результатам экспертизы документа в виде заключения.

Тема 6. Диверсификация

Цели и мотивы диверсификации. Основные формы объединений. Управление диверсифицированными предприятиями. Выгоды и издержки диверсификации

Тема 7. Управление стратегическими возможностями

Основные элементы управленческих систем. Общеорганизационный потенциал. Диагностика изменчивости условий. Определение агрессивности стратегии. Определение возможностей. Анализ и выбор стратегических позиций.

В форме практической подготовки. Распределение производственных заданий между работниками и контроль их выполнения. Контроль выполнения работниками своих должностных обязанностей и оперативное руководство ими. Планирование текущей деятельности организации, подразделения. Выпуск необходимых распоряжений на уровне организации, подразделения. Взаимодействие с другими структурными подразделениями (или организациями). Консультирование клиентов о действующем законодательстве, регулирующем закупочную деятельность, а также нормативно-правовых требованиях, которыми необходимо руководствоваться в закупочных процедурах. Осуществление контроля соблюдения условий, предусмотренных заключенными договорами на консультирование и/или экспертизу. Организация работ по подготовке, проведению и сдаче результатов определения стоимостей. Организация работ по контролю качества итоговых документов по экспертизе. Осуществление контроля рационального использования ресурсов. Осуществление контроля соблюдения требований охраны труда.

5.Образовательные технологии

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

Вид учебных занятий	Форма проведения
Лекции	интерактивная форма - презентации с использованием мультимедийных средств с

	последующим обсуждением материалов (лекция – визуализация)
Практические занятия	традиционная форма - круглый стол, дискуссии, работа в малых группах
Самостоятельная работа	сочетание традиционной формы (работа с учебной и справочной литературой, изучение материалов интернет-ресурсов, подготовка к лабораторным и практическим занятиям и тестированию) и интерактивной формы (выполнение индивидуальных и групповых исследовательских работ)

6. Оценочные средства дисциплины (модуля)

Основными видами дисциплинарных оценочных средств при функционировании модульно-рейтинговой системы обучения являются: на стадии рубежного рейтинга, формируемого по результатам модульного компьютерного тестирования – тестовые задания; на стадии поощрительного рейтинга, формируемого по результатам написания и защиты рефератов по актуальной проблематике, оценки ответов обучающегося на коллоквиумах, решения задач повышенной сложности – рефераты, коллоквиум и задачи повышенной сложности; на стадии промежуточного рейтинга, определяемого по результатам сдачи зачета и экзамена – теоретические вопросы, контролирующие теоретическое содержание учебного материала, и компетентностно-ориентированные задания, контролирующие практические навыки из различных видов профессиональной деятельности обучающегося по ОПОП данного направления, формируемые при изучении дисциплины (модуля) «Стратегическое управление коммерческой деятельностью на агропродовольственном рынке».

6.1 Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине «Стратегическое управление коммерческой деятельностью на агропродовольственном рынке»

№ п/п	Темы дисциплины (модуля)	Код контролирующей компетенции	Оценочное средство	
			наименование	кол-во
1	Тема 1 Сущность, функции стратегического управления в коммерческой деятельности на агропродовольственном рынке. Содержание и структура стратегического управления. Эволюция стратегического управления	УК-3, ОПК-4	Тестовые задания Реферат Вопросы для экзамена	10 4 7
2	Тема 2 Анализ внешней среды коммерческой организации	УК-3, ОПК-4	Тестовые задания Реферат Вопросы для экзамена	15 6 3
3	Тема 3 Управленческий анализ	УК-3, ОПК-4	Тестовые задания Реферат Вопросы для экзамена	15 4 4
4	Тема 4 Портфельный анализ	УК-3, ОПК-4	Тестовые задания Реферат	15 4

			Вопросы для экзамена	4
5	Тема 5 Конкурентные преимущества коммерческих предприятий	УК-3, ОПК-4	Тестовые задания Реферат Вопросы для экзамена	15 4 5
6	Тема 6 Диверсификация	УК-3, ОПК-4	Тестовые задания Реферат Вопросы для экзамена	15 4 4
7	Тема 7 Управление стратегическими возможностями	УК-3, ОПК-4	Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	15 4 42 5
Итого			Тестовые задания Реферат Темы курсовых работ Вопросы для экзамена	100 30 42 30

6.2 Перечень вопросов для экзамена

1. Определение понятия "стратегия" (УК-3, ОПК-4)
2. Эволюция термина "стратегия" (УК-3, ОПК-4)
3. Стратегия как метод достижения стратегических целей организации(УК-3, ОПК-4)
4. Предпосылки стратегического управления(УК-3, ОПК-4)
5. Возникновение потребности в стратегическом управлении(УК-3, ОПК-4)
6. Составляющие стратегического управления и связь между ними(УК-3, ОПК-4)
7. Эволюция системных решений в стратегическом управлении(УК-3, ОПК-4)
8. Оценка и анализ среды (УК-3, ОПК-4)
9. Методы реагирования на изменения внешней среды. (УК-3, ОПК-4)
10. Стратегические группы конкурентов. Анализ потребителей. (УК-3, ОПК-4)
11. Цели, принципы и методы управленческого анализа. (УК-3, ОПК-4)
12. Определение стратегических ресурсов предприятия и сфер деятельности(УК-3, ОПК-4)
13. Возможные подходы к определению структуры управленческого анализа: система Мак Кинзи, цепочка ценностей, подход ОМАЭ. (УК-3, ОПК-4)
14. Проблема управленческого анализа (УК-3, ОПК-4)
15. Цели и основные этапы портфельного анализа. (УК-3, ОПК-4)
16. Матрица БКГ. Матрицы Мак Кинзи. Матрица АДЛ. Матрица Ансоффа и трехмерная схема Абея. (УК-3, ОПК-4)
17. Деловой комплексный анализ (проект PIMS). (УК-3, ОПК-4)
18. Определение конкурентных преимуществ предприятия. (УК-3, ОПК-4)
19. Конкурентные преимущества на основе активных издержек. Дифференциация продукции. (УК-3, ОПК-4)
20. Стратегии фокусирования, первопроходца и синергизма. (УК-3, ОПК-4)
21. Бизнес-план как форма представления стратегии развития бизнес - единицы. (УК-3, ОПК-4)
22. Цели и мотивы диверсификации. (УК-3, ОПК-4)
23. Основные формы объединений. (УК-3, ОПК-4)
24. Управление диверсифицированными предприятиями. (УК-3, ОПК-4)
25. Выгоды и издержки диверсификации. (УК-3, ОПК-4)

26. Основные элементы управленческих систем. Общеорганизационный потенциал (УК-3, ОПК-4)
27. Диагностика изменчивости условий(УК-3, ОПК-4)
28. Определение агрессивности стратегии (УК-3, ОПК-4)
29. Определение возможностей (УК-3, ОПК-4)
30. Анализ и выбор стратегических позиций (УК-3, ОПК-4)

6.3. Шкала оценочных средств

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

Уровни освоения компетенций	Критерии оценивания	Оценочные средства (кол. баллов)
Продвинутый (75 -100 баллов) - «отлично»	<p>– полное знание учебного материала из разных разделов дисциплины (модуля): понятие и сущность, функции стратегического управления в коммерческой деятельности на агропродовольственном рынке, содержание и структура стратегического управления, эволюция стратегического управления; конкурентные преимущества коммерческих предприятий; диверсификация; управление стратегическими возможностями.</p> <p>–умение ясно, логично и грамотно излагать изученный материал, производить собственные размышления, делать умозаключения и выводы с добавлением комментариев, пояснений, обоснований;</p> <p>– владение методикой анализа внешней среды коммерческой организации; портфельного анализа, управленческого анализа, методикой опережения конкурентов, методикой формирования информационно-статистической базы по оценке конкурентоспособности на агропродовольственном рынке, проводить тестирование товарного профиля конкурентов на агропродовольственном рынке.</p>	<p>Тестовые задания (31-40)</p> <p>Реферат (9-10)</p> <p>Вопросы к экзамену (35-50 баллов)</p>

	<p>На этом уровне обучающийся способен творчески применять полученные знания путем самостоятельного конструирования способа деятельности, поиска новой информации.</p>	
<p>Базовый (50 -74 балла) – «хорошо»</p>	<p>– полное знание учебного материала из разных разделов дисциплины (модуля): понятие и сущность, функции стратегического управления в коммерческой деятельности на агропродовольственном рынке, содержание и структура стратегического управления, эволюция стратегического управления; конкурентные преимущества коммерческих предприятий; диверсификация; управление стратегическими возможностями.</p> <p>– умение собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать практический материал для иллюстрации теоретических положений;</p> <p>- владение методикой анализа внешней среды коммерческой организации; портфельного анализа, управленческого анализа, методикой опережения конкурентов, методикой формирования информационно-статистической базы по оценке конкурентоспособности на агропродовольственном рынке, проводить тестирование товарного профиля конкурентов на агропродовольственном рынке.</p> <p>На этом уровне обучающимся используется комбинирование известных алгоритмов и приемов деятельности, эвристическое мышление.</p>	<p>Тестовые задания (21-30) Реферат (7-8) Вопросы к экзамену (22-36)</p>
<p>Пороговый (35 - 49 баллов) – «удовлетворительно»</p>	<p>– поверхностное знание учебного материала из разных разделов дисциплины (модуля): понятие и сущность, функции стратегического управления в коммерческой деятельности на агропродовольственном рынке, содержание и структура стратегического управления, эволюция стратегического управления; конкурентные преимущества коммерческих предприятий; диверсификация; управление стратегическими возможностями.</p> <p>– умение осуществлять поиск информации по полученному заданию, сбор и</p>	<p>Тестовые задания (11-20) Реферат (5-6) Вопросы к экзамену (19-23)</p>

	<p>частичная обработка данных</p> <p>– владение методикой методикой анализа внешней среды коммерческой организации; портфельного анализа, управленческого анализа, методикой опережения конкурентов, методикой формирования информационно-статистической базы по оценке конкурентоспособности на агропродовольственном рынке, проводить тестирование товарного профиля конкурентов на агропродовольственном рынке.</p> <p>На этом уровне обучающийся способен по памяти воспроизводить ранее усвоенную информацию.</p>	
<p>Низкий (допороговый) (компетенция не сформирована) (менее 35 баллов) – «неудовлетворительно»</p>	<p>– незнание терминологии дисциплины (модуля); приблизительное представление о предмете и методах дисциплины(модуля); отрывочное, без логической последовательности изложение информации, косвенным образом затрагивающей некоторые аспекты программного материала;</p> <p>– неумение излагать изученный материал, производить собственные размышления</p> <p>– не владение методикой методикой анализа внешней среды коммерческой организации; портфельного анализа, управленческого анализа, методикой опережения конкурентов, методикой формирования информационно-статистической базы по оценке конкурентоспособности на агропродовольственном рынке, проводить тестирование товарного профиля конкурентов на агропродовольственном рынке.</p> <p>На этом уровне обучающийся не способен самостоятельно, без помощи извне, воспроизводить и применять полученную информацию.</p>	<p>Тестовые задания (0-10)</p> <p>Реферат (0-4)</p> <p>Вопросы к экзамену (0-18)</p>

Все комплекты оценочных средств (контрольно-измерительных материалов), необходимых для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины (модуля) подробно представлены в документе «Фонд оценочных средств дисциплины (модуля)».

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

7.1. Учебная литература

1. Денисова, Н.И. Коммерческая деятельность предприятий торговли: учеб. пособие /

Н.И. Денисова. – М. : ИНФРА-М, 2021

2. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность: учебное пособие для академического бакалавриата / В. Н. Дорман ; под науч. ред. Н. Р. Кельчевской. — М.: Издательство Юрайт, 2022. — 134 с. — (Серия : Университеты России). — ISBN 978-5-534-08385-9. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/6B5BC895-E5D2-426C-8AFF-E50B8568016E.

3. Дорман, В. Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат : учебное пособие для академического бакалавриата / В. Н. Дорман ; под науч. ред. Н. Р. Кельчевской. — М. : Издательство Юрайт, 2021. — 108 с. — (Серия : Университеты России). — ISBN 978-5-534-08386-6. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/BD5BA0A2-FB46-459C-89E3-ED20CCBE19A6

4. Евдокимова Е.А. Учебно-методический комплекс по дисциплине «Стратегическое управление коммерческой деятельностью на агропродовольственном рынке» для направления 38.04.06. «Торговое дело» – Мичуринск, 2023. — Режим доступа: <http://www.mgau.ru/sveden/education/files/umk/umk38.04.06/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5%20%D1%83%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5%20%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BC%D0%B5%D1%80%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B9%20%D0%B4%D0%B5%D1%8F%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C%D1%8E.pdf>

5. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность. [Электронный ресурс] / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатов. - Электрон. дан. - М.: Дашков и К, 2024. — 500 с. — Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/56228> — Загл. с экрана.

6. Розанова, Н. М. Конкурентные стратегии современной фирмы: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. М. Розанова. — М. : Издательство Юрайт, 2024. — 343 с. — (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-05140-7. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/58556D8B-5191-46BD-A5DF-94F0A9087E65.

7.2. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. www.gks.ru Госкомстат РФ.
2. www.cbr.ru Центральный Банк Российской Федерации.
3. www.mcsx.ru Министерство сельского хозяйства и продовольствия РФ.
4. www.nsh.ru Internet-журнал «Новое сельское хозяйство».
5. www.aris.ru Официальный Интернет – портал Министерства сельского хозяйства России.
6. www.agro.ru Новости агротехники, агрохимии, животноводства, растениеводства, переработки сельхозпродукции

7.3. Методические указания по освоению дисциплины:

1. Евдокимова Е.А. Методические указания для самостоятельной работы по дисциплине «Стратегическое управление коммерческой деятельностью на агропродовольственном рынке» для обучающихся по направлению 38.04.06. Торговое дело. – Мичуринск, 2023.

2. Евдокимова Е.А. Методические указания по проведению практических занятий по дисциплине «Стратегическое управление коммерческой деятельностью на агропродовольственном рынке» для обучающихся по направлению 38.04.06. Торговое дело. – Мичуринск, 2023.

7.4 Информационные и цифровые технологии (программное обеспечение, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы)

Учебная дисциплина (модуль) предусматривает освоение информационных и цифро-

вых технологий. Реализация цифровых технологий в образовательном пространстве является одной из важнейших целей образования, дающей возможность развивать конкурентоспособные качества обучающихся как будущих высококвалифицированных специалистов.

Цифровые технологии предусматривают развитие навыков эффективного решения задач профессионального, социального, личностного характера с использованием различных видов коммуникационных технологий. Освоение цифровых технологий в рамках данной дисциплины (модуля) ориентировано на способность безопасно и надлежащим образом получать доступ, управлять, интегрировать, обмениваться, оценивать и создавать информацию с помощью цифровых устройств и сетевых технологий. Формирование цифровой компетентности предполагает работу с данными, владение инструментами для коммуникации.

7.4.1 Электронно-библиотечная системы и базы данных

1. ООО «ЭБС ЛАНЬ» (<https://e.lanbook.ru/>) (договор на оказание услуг от 03.04.2024 № б/н (Сетевая электронная библиотека)

2. База данных электронных информационных ресурсов ФГБНУ ЦНСХБ (договор по обеспечению доступа к электронным информационным ресурсам ФГБНУ ЦНСХБ через терминал удаленного доступа (ТУД ФГБНУ ЦНСХБ) от 09.04.2024 № 05-УТ/2024)

3. Электронная библиотечная система «Национальный цифровой ресурс «Руконт»: Коллекции «Базовый массив» и «Колос-с. Сельское хозяйство» (<https://rucont.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа от 26.04.2024 № 1901/БП22)

4. ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» (<https://urait.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к образовательной платформе ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» от 07.05.2024 № 6555)

5. Электронно-библиотечная система «Вернадский» (<https://vernadsky-lib.ru>) (договор на безвозмездное использование произведений от 26.03.2020 № 14/20/25)

6. База данных НЭБ «Национальная электронная библиотека» (<https://rusneb.ru/>) (договор о подключении к НЭБ и предоставлении доступа к объектам НЭБ от 01.08.2018 № 101/НЭБ/4712)

7. Соглашение о сотрудничестве по оказанию библиотечно-информационных и социокультурных услуг пользователям университета из числа инвалидов по зрению, слабовидящих, инвалидов других категорий с ограниченным доступом к информации, лиц, имеющих трудности с чтением плоскочечатного текста ТОГБУК «Тамбовская областная универсальная научная библиотека им. А.С. Пушкина» (<https://www.tambovlib.ru>) (соглашение о сотрудничестве от 16.09.2021 № б/н)

7.4.2. Информационные справочные системы

1 Справочная правовая система КонсультантПлюс (договор поставки, адаптации и сопровождения экземпляров систем КонсультантПлюс от 11.03.2024 № 11921 /13900/ЭС)

2. Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ» (договор на услуги по сопровождению от 15.01.2024 № 194-01/2024)

7.4.3. Современные профессиональные базы данных

1. . База данных нормативно-правовых актов информационно-образовательной программы «Росметод» (договор от 15.08.2023 № 542/2023)

2. База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU – российский информационно-аналитический портал в области науки, технологии, медицины и образования - <https://elibrary.ru/>

3. Портал открытых данных Российской Федерации - <https://data.gov.ru/>

4. Открытые данные Федеральной службы государственной статистики - <https://rosstat.gov.ru/opendata>

5. Открытые данные министерства сельского хозяйства Российской Федерации - <http://opendata.mcx.ru>

№	Наименование	Разработчик ПО (правообладатель)	Доступность (лицензионное, свободно распространяемое)	Ссылка на Единый реестр российских программ для ЭВМ и БД (при наличии)	Реквизиты подтверждающего документа (при наличии)
1	Microsoft Windows, Office Professional	Microsoft Corporation	Лицензионное	-	Лицензия от 04.06.2015 № 65291651 срок действия: бессрочно
2	Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security для бизнеса	АО «Лаборатория Касперского» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/366574/?sphrase_id=415165	Сублицензионный договор с ООО «Софттекс» от 24.10.2023 № б/н, срок действия: с 22.11.2023 по 22.11.2024
3	МойОфис Стандартный - Офисный пакет для работы с документами и почтой (myoffice.ru)	ООО «Новые облачные технологии» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/301631/?sphrase_id=2698444	Контракт с ООО «Рубикон» от 24.04.2019 № 0364100000819000012 срок действия: бессрочно
4	Офисный пакет «Р7-Офис» (десктопная версия)	АО «Р7»	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/306668/?sphrase_id=4435041	Контракт с ООО «Софттекс» от 24.10.2023 № 0364100000823000007 срок действия: бессрочно
5	Операционная система «Альт Образование»	ООО "Базальт свободное программное обеспечение"	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/303262/?sphrase_id=4435015	Контракт с ООО «Софттекс» от 24.10.2023 № 0364100000823000007 срок действия: бессрочно
6	Программная система для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах «Антиплагиат ВУЗ»	АО «Антиплагиат» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/303350/?sphrase_id=2698186	Лицензионный договор с АО «Антиплагиат» от 23.05.2024 № 8151, срок действия: с 23.05.2024 по 22.05.2025

	(https://docs.antiplagiaius.ru)				
7	Acrobat Reader - просмотр документов PDF, DjVU	Adobe Systems	Свободно распространяемое	-	-
8	Foxit Reader - просмотр документов PDF, DjVU	Foxit Corporation	Свободно распространяемое	-	-

7.4.5. Цифровые инструменты, применяемые в образовательном процессе

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

7.4.6. Цифровые технологии, применяемые при изучении дисциплины

№	Цифровые технологии	Виды учебной работы, выполняемые с применением цифровой технологии	Формируемые компетенции
1.	Облачные технологии	Лекции Практические занятия	УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели ОПК-4 Способен принимать экономически и финансово обоснованные стратегические управленческие решения в профессиональной деятельности
2.	Большие данные	Лекции Практические занятия	УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели ОПК-4 Способен принимать экономически и финансово обоснованные стратегические управленческие решения в профессиональной деятельности

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Перечень материально-технического обеспечения дисциплины включает: компьютерный класс, мультимедийную аппаратуру; доступ к сети Интернет (во время самостоятельной подготовки), наглядные пособия

в виде плакатов и стендов в специализированных аудиториях.

<p>Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа (ул. Интернациональная д.101 - 1/403)</p>	<p>1. Проектор Acer (инв. № 1101047180) Экран рулонный 2. Компьютер Celeron D 430 (инв. № 2101045094) 3. Стенд (инв. №1101043023) 4. Стенд (инв. №1101043022) Компьютерная техника подключена к сети «Интернет» и обеспечена доступом к ЭИОС университета. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий.</p>	<p>1. Microsoft Windows XP (лицензия № 49413124). 2. Microsoft Office 2003 (лицензия № 65291658).</p>
<p>Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (лаборатория экономики) (ул. Интернациональная д.101 -1/ 405)</p>	<p>1. Компьютер DualCore, матер. плата AsusP5G41C-MLX, опер. память 2048 Мб, монитор 19” (инв. № 2101045266, 2101045265, 2101045264, 2101045263, 2101045262, 2101045261, 2101045260, 2101045259, 2101045258, 2101045257, 2101045256, 2101045255, 2101045254, 2101045253, 2101045252) 2. Коммутатор DES ((инв. №1101043026) 3. Концентратор (инв. №2101061683) Компьютерная техника подключена к сети «Интернет» и обеспечена доступом к ЭИОС университета.</p>	<p>1. Microsoft Windows XP (лицензия № 49413124). 2. Microsoft Office 2003 (лицензия № 65291658). 3. Project Expert 7 (договор от 18.12.2012 № 0354/1П-06). 4. Audit Expert 4 Professional (договор от 18.12.2012 № 0354/1П-06). 5. Statistica Base 6 (договор от 12.01.2012 № 6/12/А) Профессиональные базы данных: 1. Обзор ситуации на агропродовольственном рынке. – Режим доступа: http://mcx.ru/analytics/agro-food-market/. 2. Обзор конъюнктуры аграрного рынка. - Режим доступа: http://www.specagro.ru/#analytics/287. 3. Центральная база статистических данных. - Режим доступа: http://cbsd.gks.ru/. 4. Показатели, характеризующие импортозамещение в России. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/. 5. Центр корпоративной информации. – Режим доступа: http://www.e-disclosure.ru/.</p>
<p>Помещение для самостоятельной работы (компьютерный класс) (ул. Интернациональная д. 101 - 1/115)</p>	<p>1. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045275) 2. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045276) 3. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045277) 4. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045278) 5. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045279) 6. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045280) 7. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045281) 8. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045274) Компьютерная техника подключена к сети «Интернет» и обеспечена доступом к ЭИОС университета.</p>	<p>1. Microsoft Windows XP Professional Russian от 31.12.2006 № 18495261 2. Windows Office Professional 2003 Win 32 Russian 3. Windows для учебных заведений (№ лицензии 18495261: Microsoft Windows XP Professional Russian) Профессиональные базы данных: 1. Обзор ситуации на агропродовольственном рынке. – Режим доступа: http://mcx.ru/analytics/agro-food-market/. 2. Обзор конъюнктуры аграрного рынка. - Режим доступа: http://www.specagro.ru/#analytics/287. 3. Центральная база статистических данных. - Режим доступа: http://cbsd.gks.ru/. 4. Показатели, характеризующие импортозамещение в России. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/.</p>

		5. Центр корпоративной информации. – Режим доступа: http://www.e-disclosure.ru/ .
--	--	--

Рабочая программа дисциплины (модуля) «Стратегическое управление коммерческой деятельностью на агропродовольственном рынке» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – магистратура по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12 августа 2020 г. №982

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

Рецензент: Карамнова Н.В. – зав. кафедрой управления и делового администрирования, профессор, д.э.н.

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 8 от «20» апреля 2021 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления, протокол № 8 от «20» апреля 2021 г.

Рабочая программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 8 от «22» апреля 2021 г.

Рабочая программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 8 от «12» апреля 2022 г.

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

Рабочая программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 8 от «21» апреля 2022 г.

Рабочая программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 10 от «01» июня 2023 г.

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

Рабочая программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 10 от «22» июня 2023 г.

Рабочая программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол №11 от «14» мая 2024 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ, протокол № 9 от «21» мая 2024 г.

Рабочая программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 9 от «23» мая 2024 г.

Оригинал документа хранится на кафедре экономики и коммерции