

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Малахова Светлана Дмитриевна
Должность: Директор филиала
Дата подписания: 29.09.2023 16:07:41
Уникальный программный ключ:
cba47a2f4b9180af2546ef5354c4938c4a04716d

УТВЕРЖДАЮ:
и.о. зам. директора по учебной
работе

Т.Н. Пимкина
2022 г.

Лист актуализации рабочей программы дисциплины
«Коммерческая деятельность сельскохозяйственных организаций»

для подготовки бакалавров

Направление: 38.03.01. «Экономика»

Направленность (профиль): «Экономика предприятий и организаций»

Форма обучения заочная

Курс 3

Семестр 6

В рабочую программу вносятся следующие изменения:

1. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 247 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15243-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488011> (дата обращения: 26.05.2022).
2. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Ситяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 404 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489053> (дата обращения: 26.05.2022).

Программа актуализирована для 2019, 2020 года начала подготовки.

Разработчик: Головач Валентина Михайловна

Рабочая программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры _____
протокол № 7 от «16» 09 2022г.

Заведующий кафедрой 

УТВЕРЖДАЮ
Зам. директора по учебной работе
учебно-методический кабинет
«30» Июль 2021г.

**Лист актуализации рабочей программы дисциплины
«Коммерческая деятельность сельскохозяйственных организаций»**

для подготовки бакалавров / специалистов
Направление: 38.03.01 Экономика
Профиль: «Экономика предприятий и организаций»
Форма обучения очная, заочная
Год начала подготовки: 2018
Курс 3
Семестр 6

1. В рабочую программу вносятся следующие изменения 2018, 2019, 2020, 2021 года начала подготовки):

Обновлен список основной литературы:

Коммерческая деятельность: учебник и практикум для вузов / И. М. Спяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Сняев. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 404 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/beode/468978>
Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность: учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 134 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08385-9. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/beode/472156>
Разработчик: Кривушина О.А., к.т.н., доцент «11» 06 2021г.

Рабочая программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры Экономики и статистики протокол № 11 от «11» июня 2021г.

Заведующий кафедрой Мисюф Головач В.М.

Лист актуализации принят на хранение:

Заведующий выпускающей кафедрой
экономики и статистики

Мисюф Головач В.М.
«30» июль 2021г.

УТВЕРЖДАЮ:
Заместитель директора по учебной работе
Малахова С.Д.
« 08 » 06 2020 г.

Дополнения и изменения в рабочей программе дисциплины
«Коммерческая деятельность сельскохозяйственной организации»
наименование

для подготовки бакалавров/ специалистов/ «Экономика»
по профилю/ специализации/ «Экономика предприятий и организаций»
Год начала подготовки: 2019, 2020
Направление: 38.03.01 «Экономика»

В рабочую программу не вносятся изменения. Программа актуализирована для 2019 и 2020 гг. начала подготовки.

Составитель(и) : Кривушина О.А., к.т.н., доцент
(ФИО, ученая степень, ученое звание)
« 08 » 06 2020 г.

Рабочая программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры «Экономики и статистики» протокол №11 « 08 » 06 2020 г.

Заведующий кафедрой Майоф Головач В.М., к.э.н., доцент
(ФИО, ученая степень, ученое звание)

СОГЛАСОВАНО:

Председатель учебно-методической
комиссии по направлению подготовки /специальность
Майоф Федотова Е.В., к.э.н., доцент
(ФИО, ученая степень, ученое звание)

Заведующий выпускающей кафедрой Майоф Головач В.М., к.э.н., доцент
(ФИО, ученая степень, ученое звание)
« 08 » 06 2020 г.



МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ – МСХА имени
К.А. ТИМИРЯЗЕВА
(ФГБОУ ВО РГАУ - МСХА имени К.А. Тимирязева)

КАЛУЖСКИЙ ФИЛИАЛ

Факультет экономический
Кафедра экономики и статистики



УТВЕРЖДАЮ
Зам. директора по учебной работе
О.И. Сюняева
« 31 » 10 08 20 19 г.

**«КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ»**
РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Направление 38.03.01 ЭКОНОМИКА
(шифр – название направления подготовки)

Профиль «Экономика предприятий и организаций»
(название профиля)

Курс 3
Семестры 6

Калуга, 2019

Составители: Кривушина О.А., к.т.н., доцент
(ФИО, ученая степень, ученое звание)


«01» 08 2019 г.

Программа разработана в соответствии с ФГОС ВО по направлению 380301 «Экономика», утвержденному приказом Минобрнауки РФ № 1327 от 12.11.2015 (год начала подготовки по учебному плану - 2019)

Программа обсуждена на заседании кафедры экономики и статистики

Зав. кафедрой Головач В.М. к.э.н., доцент
(ФИО, ученая степень, ученое звание)


протокол № 1 от «01» 08 2019 г.

Проверено:


Начальник УМЧ

 доцент О.А. Окунева

Лист согласования рабочей программы

Декан Чаусова Л.А., к.э.н., доцент, профессор


« 30 » 03 2019 г.

Программа принята учебно-методической комиссией по направлению подго-
товки 38.03.01 Экономика, протокол № 1
Председатель Учебно-методической комиссии Федотова Е.В., к.э.н., доцент
кафедры «Экономики и статистики» 

« 30 » 08 2019 г.

Заведующий выпускающей кафедры Головач В.М., к.э.н., доцент 

« 30 » 08 2019 г.

Оглавление

АННОТАЦИЯ	5
1. ТРЕБОВАНИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	6
1.1. ВНЕШНИЕ И ВНУТРЕННИЕ ТРЕБОВАНИЯ.....	6
1.2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ.....	7
2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	8
3. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ ДИСЦИПЛИНЫ	8
4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	9
4.1. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ	9
4.2. ТРУДОЁМКость РАЗДЕЛОВ И ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ.....	10
4.3. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ ДИСЦИПЛИНЫ	10
4.4. ЛАБОРАТОРНЫЕ/ПРАКТИЧЕСКИЕ/СЕМИНАРСКИЕ ЗАНЯТИЯ	11
4.5. САМОСТОЯТЕЛЬНОЕ ИЗУЧЕНИЕ РАЗДЕЛОВ ДИСЦИПЛИНЫ	12
4.5.1. <i>Перечень вопросов для самостоятельного изучения</i>	12
4.5.2. <i>Курсовые проекты (работы)/ контрольные работы/ расчетно-графические работы/ учебно-исследовательские работы</i>	14
5. ВЗАИМОСВЯЗЬ ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ	14
6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	15
6.1. ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА	15
6.2. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА.....	15
6.3. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ, РЕКОМЕНДАЦИИ И ДРУГИЕ МАТЕРИАЛЫ К ЗАНЯТИЯМ	15
6.4. ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ	16
6.5. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ АКТЫ.....	16
7. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И ЗАЯВЛЕННЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ	16
8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	18
9. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПРЕПОДАВАТЕЛЯМ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ОБУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	18
10. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ СТУДЕНТАМ ПО САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЕ	20
ПРИЛОЖЕНИЕ	23

Аннотация

Рабочей программы учебной дисциплины «Коммерческая деятельность сельскохозяйственных организаций»

Цель освоения дисциплины - изучение и практическое освоение студентами коммерческой деятельности сельскохозяйственных организаций в сфере товарного обращения.

Место дисциплины в учебном процессе: Предшествующими курсами, на которых непосредственно базируется дисциплина «Коммерческая деятельность сельскохозяйственных организаций» являются «Математика», «Микроэкономика», «Макроэкономика», «Организация сельскохозяйственного производства», «Экономика отраслей АПК».

Дисциплина «Коммерческая деятельность сельскохозяйственных организаций» является основополагающим для изучения следующих дисциплин: «Планирование прогнозирование в АПК, в том числе бизнес-планирование», «Управление в АПК».

Требование в результате освоения дисциплины: Реализация в дисциплине «Коммерческая деятельность сельскохозяйственных организаций» требований ФГОС ВО, ОПОП ВО и Учебного плана по направлению/профилю подготовки 380301 «Экономика» профиль «Экономика предприятий и организаций» должна формировать следующие компетенции: ОК-3, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-4, ПК-1, ПК-2, ПК-11.

Краткое содержание дисциплины: Современные коммерческие предприятия испытывают острую потребность в квалифицированных и адаптированных к среде рынка специалистах. Профессиональные знания коммерсанта должны обязательно дополняться его индивидуальными способностями к ведению деловых переговоров, умением производить психологические оценки. Знания в этой области играют важную роль в процессе профессиональной подготовки работников коммерческих служб, представляют собой основу для изучения более конкретных дисциплин. В то же время, они необходимы руководителю любого предприятия, так как позволяют комплексно оценивать состояние его экономики в увязке с ситуацией на рынке.

Форма итогового контроля – зачет.

1. Требования к дисциплине

1.1. Внешние и внутренние требования

Дисциплина «Коммерческая деятельность сельскохозяйственных организаций» включена в вариативную часть структуры программы бакалавриата.

Реализация в дисциплине «Коммерческая деятельность сельскохозяйственных организаций» требований ФГОС ВО, ОПОП ВО и Учебного плана по направлению/профилю подготовки 380301 «Экономика» профиль «Экономика предприятий и организаций» должна формировать следующие компетенции:

ОК –3 - способностью использовать основы экономических знаний в разных сферах деятельности

ОПК 2 - способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач

ОПК 3 - способностью выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчётов и обосновать полученные выводы

ОПК 4 - способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность

ПК 1 способен собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов

ПК 2 способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов

ПК 11 – способностью критически оценивать предлагаемые варианты управленческих решений и разрабатывать и обосновывать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий

В результате изучения дисциплины и ряда смежных дисциплин студент должен:

знать:

- особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач;
- научный подход к информационно-методическому обеспечению коммерческой деятельности;
- специфику формирования товарного ассортимента предприятий, методики его анализа и оценки;
- организацию процесса закупки товаров на отраслевом рынке;

- составляющие системы товародвижения на рынке, их сущность, условия, особенности организации, функционирования и пути минимизации издержек;
- организационные структуры управления коммерческими службами предприятий, порядок взаимодействия коммерческой службы с другими подразделениями;
- виды коммерческих проектов и инноваций, порядок их разработки и использования в целях развития коммерческой деятельности.

уметь (иметь навыки):

- применять методы стимулирования сбыта (продажи);
- анализировать коммерческую деятельность и определять ее эффективность с учетом вида деятельности предприятия;
- моделировать и проектировать коммерческую деятельность предприятия на рынке товаров и услуг
- формировать товарный ассортимент с учетом требований рынка;
- организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров;
- управлять процессами поставки и товародвижения на отраслевом рынке;

владеть:

- методами и инструментами исследования и формирования рынка и потребительского спроса;
- подходами, методами и инструментарием осуществления функциональной коммерческой деятельности предприятия;
- методами и инструментарием анализа и оценки факторов, определяющих рыночную позицию предприятия и содержание функциональных стратегий предприятия;
- методами, инструментарием и алгоритмом планирования и формирования сбытовой политики;

1.2. Место дисциплины в учебном процессе

Предшествующими курсами, на которых непосредственно базируется дисциплина «Коммерческая деятельность сельскохозяйственных организаций» являются «Математика», «Микроэкономика», «Макроэкономика», «Организация сельскохозяйственного производства», «Экономика отраслей АПК».

Дисциплина «Коммерческая деятельность сельскохозяйственных организаций» является основополагающим для изучения следующих дисциплин: «Планирование прогнозирование в АПК, в том числе бизнес-планирование», «Управление в АПК».

Особенностью дисциплины является, то что «Коммерческая деятельность сельскохозяйственных организаций» дает возможность студентам освоить основы рыночной системы хозяйствования, использовать принципы и приемы коммерции. Контроль знаний студентов проводится в форме текущей и промежуточной аттестации.

Текущая аттестация студентов – оценка знаний и умений проводится постоянно на практических/семинарских занятиях с помощью тестовых заданий и контрольных работ, оценки самостоятельной работы студентов, а также на контрольной неделе.

Рабочая программа дисциплины «Коммерческая деятельность сельскохозяйственных организаций» для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья разрабатывается индивидуально, в зависимости от особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Итоговая аттестация студента проводится в форме итогового контроля – зачета.

2. Цели и задачи дисциплины.

Целью дисциплины «Коммерческая деятельность сельскохозяйственных организаций» является изучение и практическое освоение студентами коммерческой деятельности сельскохозяйственных организаций в сфере товарного обращения.

Задачами курса является:

- изучение особенностей организации и управления коммерческой деятельности сельскохозяйственных предприятий;
- исследование информационно-методического обеспечения коммерческой деятельности разных видов предприятий с целью оптимизации;
- планирование и организация процессов закупки и продаж товаров сельскохозяйственных организаций;
- формирование товарного ассортимента предприятия с учетом вида его торговой деятельности и характера выполняемых коммерческих операций;
- организация поставок продукции и товародвижения на рынке товаров;
- организация системы сбыта товаров на рынке и его стимулирования;
- анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия;
- проектирование и использование инноваций на рынке товаров и услуг;
- изучение особенностей коммерческой деятельности субъектов оптовой и розничной торговли, торгово-посреднического звена

3. Организационно-методические данные дисциплины

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 зач.ед. (108 часов), их распределение по видам работ представлено в таблице 1.

Таблица 1 - Распределение трудоемкости дисциплины по видам работ по семестрам

Вид учебной работы	Трудоемкость		
	зач. ед.	час.	по семестрам
			б
Итого академических часов по учебному плану	2,0	72	72
Контактные часы всего, в том числе:	1,5	54	54
Лекции (Л)	0,5	18	18
Практические занятия (ПЗ)	1,0	36	36
Самостоятельная работа (СР)	0,25	9	9
в том числе:			
самоподготовка к текущему контролю знаний	0,25	9	9
Контроль	0,25	9	9
Вид контроля:			Зачет с оценкой

4. Структура и содержание дисциплины

4.1. Структура дисциплины

Дисциплина содержит 1 раздел.

Раздел 1 – «Коммерческая деятельность сельскохозяйственных организаций»	
Тема 1. «Сущность коммерческой деятельности»	Тема 6. «Коммерческие издержки предприятия»
Тема 2. «Понятие и содержание коммерческой деятельности»	Тема 7. «Ценообразование в коммерческой деятельности»
Тема 3. «Организационные основы коммерческой деятельности»	Тема 8. «Эффективность коммерческой деятельности»
Тема 4. «Основные субъекты коммерческой деятельности на коммерческом рынке»	Тема 9. «Коммерческая информация и ее защита»
Тема 5. «Особенности использования ресурсов в коммерческой деятельности»	

Рисунок 1 – Раздел 1. «Коммерческая деятельность сельскохозяйственных организаций»

4.2. Трудоёмкость разделов и тем дисциплины

Таблица 2 - Трудоёмкость разделов и тем дисциплины

Наименование Разделов и тем дисциплины	Всего часов на раздел/тему	Контактная работа		Внеаудиторна я работа (СР)
		Л	ПЗ	
Раздел 1	72	18	36	18
Тема 1. Сущность коммерческой деятельности	7	2	4	1
Тема 2. Понятие и содержание коммерческой деятельности	7	2	4	1
Тема 3. Организационные основы коммерческой деятельности	7	2	4	1
Тема 4. Основные субъекты коммерческой деятельности на коммерческом рынке	7	2	4	1
Тема 5. Особенности использования ресурсов в коммерческой деятельности	7	2	4	1
Тема 6 . Коммерческие издержки предприятия	7	2	4	1
Тема 7. Ценообразование в коммерческой деятельности	7	2	4	1
Тема 8. Эффективность коммерческой деятельности	7	2	4	1
Тема 9. Коммерческая информация и ее защита	7	2	4	1
Зачет	9			9
ИТОГО	72	18	36	18

4.3. Содержание разделов дисциплины

Тема 1. Сущность коммерческой деятельности

1.1. Содержание и принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг. Рынок и рыночная среда в системе коммерческих отношений

1.2. Механизм регулирования и особенности проявления коммерческих интересов на товарном рынке

Тема 2. Понятие и содержание коммерческой деятельности.

2.1. Понятие коммерческой деятельности

2.2. Содержание и задачи сбыта готовой продукции

2.3. Особенности сбыта сельскохозяйственной продукции.

2.4. Сущность управления материальными ресурсами.

Тема 3. Организационные основы коммерческой деятельности.

3.1. Система и принципы организации хозяйственных взаимоотношений в процессе коммерческой деятельности.

3.2. Особенности хозяйственных взаимоотношений, возникающих в процессе реализации сельскохозяйственной продукции.

- Тема 4. Основные субъекты коммерческой деятельности на товарном рынке.
- 4.1. Принципы организации и управления в системе “Покупатель-Продавец”
- 4.2. Коммерческие посредники на товарном рынке
- 4.3. Роль банков в коммерческой деятельности
- 4.4. Организация и техника операций на биржах, аукционах, торгах, ярмарках
- 4.5. Коммерческие операции по торговле лицензиями.
- Тема 5. Особенности использования ресурсов в коммерческой деятельности
- 5.1. Основные средства в коммерческой деятельности
- 5.2. Оборотные средства коммерческой деятельности
- 5.3. Коммерция – особая форма трудовой деятельности
- 5.4. Принципы организации оплаты труда
- 5.5. Формы и системы оплаты труда коммерческого работника
- 5.6. Начисление надбавок и премий
- 5.7. Особые условия оплаты труда
- Тема.6. Коммерческие издержки предприятия
- 6.1. Сущность и классификация затрат по коммерческой деятельности.
- 6.2. Показатели текущих затрат коммерческой деятельности предприятия.
- Тема 7. Ценообразование в коммерческой деятельности.
- 7.1. Значение, область применения и цели ценообразования в коммерческой деятельности
- 7.2. Стратегия ценообразования
- 7.3. Зависимость между затратами, объемами продаж и прибылью
- 7.4. Тактические подходы к ценообразованию
- Тема 8. Эффективность коммерческой деятельности
- 8.1. Коммерческий риск и способы его уменьшения
- 8.2 Система показателей анализа эффективности коммерческой деятельности предприятия
- 8.3 Планирование коммерческой деятельности
- Тема 9. Коммерческая информация и ее защита
9. 1. Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны
- 9.2 Обеспечение защиты коммерческой тайны

4.4. Практические/семинарские занятия

Таблица 3 - Содержание практических занятий/семинарских занятий и контрольных мероприятий

№ п/п	№ раздела и темы дисциплины	№ и название практических/семинарских занятий с указанием контрольных мероприятий	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов
1.	Раздел 1.			36
	Тема 1. Сущность коммерческой деятельности	Практическое занятие № 1. Сущность коммерческой деятельности	опрос	4
	Тема 2. Понятие и содержание коммерческой	Практическое занятие №2 . Понятие и содержание коммерческой деятельности	тестирование	4

№ п/п	№ раздела и темы дисциплины	№ и название практических/ семинарских занятий с указанием контрольных мероприятий	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов
	деятельности			
	Тема 3. Организационные основы коммерческой деятельности	Практическое занятие №3 Организационные основы коммерческой деятельности	Коллоквиум	4
	Тема 4. Основные субъекты коммерческой деятельности на коммерческом рынке	Практическое занятие №4 Основные субъекты коммерческой деятельности на коммерческом рынке	Защита рефератов	4
	Тема 5. Особенности использования ресурсов в коммерческой деятельности	Практическое занятие №5 Особенности использования ресурсов в коммерческой деятельности	Доклад	4
	Тема 6. Коммерческие издержки предприятия	Практическое занятие №6 Коммерческие издержки предприятия	опрос	4
	Тема 7. Ценообразование в коммерческой деятельности	Практическое занятие №7 Ценообразование в коммерческой деятельности	тестирование	4
	Тема 8. Эффективность коммерческой деятельности	Практическое занятие №8 Эффективность коммерческой деятельности	Защита рефератов	4
	Тема 9. Коммерческая информация и ее защита	Практическое занятие №9 Коммерческая информация и ее защита	Доклад	4
Итого				36

4.5. Самостоятельное изучение разделов дисциплины

4.5.1. Перечень вопросов для самостоятельного изучения

Таблица 4 - Перечень вопросов для самостоятельного изучения

№п/п	№ раздела и темы	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения	Кол-во часов
1.	Тема 1. Сущность коммерческой деятельности	1.1. Содержание и принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг. Рынок и рыночная среда в системе коммерческих отношений 1.2. Механизм регулирования и особенности проявления коммерческих интересов на товарном рынке	1
2.	Тема 2. Понятие и содержание коммерческой деятельности	2.1. Понятие коммерческой деятельности 2.2. Содержание и задачи сбыта готовой продукции	1

№п/п	№ раздела и темы	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения	Кол-во часов
		2.3. Особенности сбыта сельскохозяйственной продукции. 2.4. Сущность управления материальными ресурсами.	
3.	Тема 3. Организационные основы коммерческой деятельности	3.1. Система и принципы организации хозяйственных взаимоотношений в процессе коммерческой деятельности. 3.2. Особенности хозяйственных взаимоотношений, возникающих в процессе реализации сельскохозяйственной продукции.	1
4.	Тема 4. Основные субъекты коммерческой деятельности на коммерческом рынке	4.1. Принципы организации и управления в системе “Покупатель-Продавец” 4.2. Коммерческие посредники на товарном рынке 4.3. Роль банков в коммерческой деятельности 4.4. Организация и техника операций на биржах, аукционах, торгах, ярмарках 4.5. Коммерческие операции по торговле лицензиями.	1
5.	Тема 5. Особенности использования ресурсов в коммерческой деятельности	5.1. Основные средства в коммерческой деятельности 5.2. Оборотные средства в коммерческой деятельности 5.3. Коммерция – особая форма трудовой деятельности 5.4. Принципы организации оплаты труда 5.5. Формы и системы оплаты труда коммерческого работника 5.6. Начисление надбавок и премий 5.7. Особые условия оплаты труда	1
6.	Тема 6. Коммерческие издержки предприятия	6.1. Сущность и классификация затрат по коммерческой деятельности 6.2. Показатели текущих затрат коммерческой деятельности предприятия.	1
7.	Тема 7. Ценообразование в коммерческой деятельности	7.1. Значение, область применения и цели ценообразования в коммерческой деятельности 7.2. Стратегия ценообразования 7.3. Зависимость между затратами, объемами продаж и прибылью 7.4. Тактические подходы к ценообразованию	1
8.	Тема 8. Эффективность коммерческой деятельности	8.1. Коммерческий риск и способы его уменьшения 8.2. Система показателей анализа эффективности коммерческой деятельности предприятия 8.3 Планирование коммерческой деятельности	1
9.	Тема 9. Коммерческая информация и ее защита	9.1. Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны 9.2 Обеспечение защиты коммерческой тайны	1

№п/п	№ раздела и темы	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения	Кол-во часов
ВСЕГО			18

4.5.2. Курсовые проекты (работы)/ контрольные работы/ расчетно-графические работы/ учебно-исследовательские работы
Учебным планом не предусмотрены.

Темы рефератов

1. Модель товарного рынка.
2. Рынок товаров и потребителей.
3. История развития коммерческого предпринимательства в России.
4. Сущность и содержание коммерческой деятельности.
5. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности.
6. Системный подход к коммерческой деятельности.
7. Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью.
8. Принципы и методу управления коммерческой деятельностью предприятия.
9. Личность коммерсанта-предпринимателя в рыночных условиях.
10. Содержание исследования рынка товаров.
11. Изучение спроса потребителей и методы прогнозирования.
12. Качество и потребительская оценка товаров на рынке.
13. Ценообразующие факторы и формирование цен на товары.
14. Прямые закупки товаров у производителей.
15. Формы торгово-посреднических структур.

5. Взаимосвязь видов учебных занятий

Взаимосвязь учебного материала лекций, практических/семинарских работ/занятий с тестовыми/экзаменационными вопросами и формируемыми компетенциями представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Взаимосвязь компетенций с учебным материалом и вопросами итогового контроля знаний студентов

Компетенции	Лекции	ПЗ	№ вопроса
ОК –3 - способностью использовать основы экономических знаний в разных сферах деятельности	3(2),4, 5(4-7)	3(2),4, 5(4-7)	1,9, 24-26
ОПК 2 - способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач	5(6), 6,7	5(6), 6,7	6,8,15,16,19
ОПК 3 - способностью выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчётов и обосновать полученные выводы	5(6), 6,7	5(6), 6,7	6,8,15,16,19
ОПК 4 - способностью находить организационно-	2	2	6,19,20,25

Компетенции	Лекции	ПЗ	№ вопроса
управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность			
ПК 1 способен собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов	5(6), 6,7	5(6), 6,7	6,8,15,16,19
ПК 2 способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов	5(6), 6,7	5(6), 6,7	6,8,15,16,19
ПК 11 – способностью критически оценивать предлагаемые варианты управленческих решений и разрабатывать и обосновывать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий	3,6,7	3,6,7	22-26

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1. Основная литература

1. Панкратов Ф.Г., Солдатов Н.Ф. Коммерческая деятельность – М.: Дашков и К, 2017 – 500 с.
2. Памбухчиянц О.В. Основы коммерческой деятельности – М.: Дашков и К., 2017. – 284 с.

6.2 Дополнительная литература

3. Половцева Ф.П. Половцев Ф.П. Коммерческая деятельность.- М.: ИНФРА-М, 2013.
4. Коммерческая деятельность: учебник для бакалавров / Синяева И. М., Романенкова О. Н., Земляк С. В., Синяев В. В.- М.: Издательство Юрайт, 2014. — 506 с. – Серия: Бакалавр. Базовый курс.
5. Дашков О.П., Памбухчиянц О.В. Организация и управление коммерческой деятельностью. – М.: Дашков и К, 2014
6. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник/ред. Панкратова Ф.Г. – М.: Дашков и К, 2009.

6.3. Методические указания, рекомендации и другие материалы к занятиям

1. Кривушина О.А. Методические рекомендации для самостоятельной работы по дисциплине «Коммерческая деятельность сельскохозяйственных организаций» для студентов направления «Экономика» профиль «Экономика предприятий и организаций», 2017.

6.4. Программное обеспечение

В ходе проведения занятий по дисциплине «Коммерческая деятельность сельскохозяйственных организаций» специализированное программное обеспечение не используется. Для выполнения рефератов и докладов студенты используют пакет прикладных программ Microsoft Office или аналогичные.

6.5. Нормативно-правовые акты

1. Конституция Российской Федерации.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части 1 и 2 М.:2011 г.

7. Критерии оценки знаний, умений, навыков и заявленных компетенций

Виды текущего контроля - реферат, тестирование, устный опрос, письменная контрольная работа, проверка домашних заданий

Итоговый контроль – зачет с оценкой

Текущий контроль оценки знаний осуществляется преподавателем в течение всего семестра путём тестирования, проведения письменных контрольных работ, проверки домашних заданий и устного опроса после изучения каждой темы.

Каждый из видов контроля выделяется по способу выявления формируемых компетенций, а именно:

- в процессе беседы преподавателя и студента;
- в процессе создания и проверки письменных материалов;
- путем использования компьютерных программ и т.п.

Устный опрос позволяет оценить знания и кругозор студента, умение логически построить ответ, владение монологической речью и иные коммуникативные навыки.

Письменные работы позволяют экономить время преподавателя, проверить обоснованность оценки и уменьшить степень субъективного подхода к оценке подготовки студента, обусловленного его индивидуальными особенностями.

Использование информационных технологий и систем обеспечивает:

- быстрое и оперативное получение объективной информации о фактическом усвоении студентами контролируемого материала, в том числе непосредственно в процессе занятий;

- возможность детально и персонализировано представить эту информацию преподавателю для оценки учебных достижений и оперативной корректировки процесса обучения;

- формирования и накопления интегральных (рейтинговых) оценок достижений студентов по всем дисциплинам и разделам образовательной программы;

- привитие практических умений и навыков работы с информационными ресурсами и средствами;

• возможность самоконтроля и мотивации студентов в процессе самостоятельной работы.

Определенные компетенции также приобретаются студентом в процессе написания реферата по данной дисциплине, а контроль над их формированием осуществляется в ходе проверки преподавателем результатов данного вида работ и выставления соответствующей оценки (отметки).

Оценка тестов проводится по следующей шкале:

Таблица – Шкала оценки тестов

Процент правильных ответов	Оценка
90-100	отлично
80-91	хорошо
60-79	удовлетворительно
менее 60	неудовлетворительно

Устный ответ и письменная работа оцениваются исходя из правильности и полноты изложения материала по заданному вопросу:

Таблица - Критерии выставления оценок на устном опросе и письменной контрольной работе

Оценка	Критерий
«ОТЛИЧНО»	Студент не только продемонстрировал полное фактологическое усвоение материала и умение аргументировано обосновать теоретические постулаты и методические решения, но, и умеет осознанно и аргументировано применять методические решения для нетривиальных задач.
	Студент не только продемонстрировал полное фактологическое усвоение материала и умение аргументировано обосновать теоретические постулаты и методические решения, но, и умеет решать нетривиальные задачи.
«ХОРОШО»	Студент продемонстрировал полное фактологическое усвоение материала, но и либо умение: - аргументировано обосновать теоретические постулаты и методические решения; - решать типовые задачи.
	Студент продемонстрировал либо: а) полное фактологическое усвоение материала; б) умение аргументировано обосновывать теоретические постулаты и методические решения; с) умение решать типовые задачи.
«УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО»	Студент продемонстрировал либо: а) неполное фактологическое усвоение материала при наличии базовых знаний, б) неполное умение аргументировано обосновывать теоретические постулаты и методические решения при наличии базового умения, с) неполное умение решать типовые задачи при наличии базового умения.
	Студент на фоне базовых знаний не продемонстрировал либо: а) умение аргументировано обосновать теоретические постулаты и

Оценка	Критерий
	методические решения при наличии базового умения, b) умение решать типовые задачи при наличии базового умения
«НЕУДОВЛЕ ТВОРИТЕЛЬ НО»	Студент на фоне базовых (элементарных) знаний продемонстрировал лишь базовое умение решать типовые (элементарные) задачи.
	Студент не имеет базовых (элементарных) знаний и не умеет решать типовые (элементарные) задачи.

Итоговый контроль в виде зачета с оценкой по дисциплине «Коммерческая деятельность сельскохозяйственных организаций» проводится в экзаменационную сессию 6 семестра по собеседованию с преподавателем. При отличной успеваемости и 100% посещаемости студенту может быть выставлен зачет по итогам текущей успеваемости.

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Лекционные и практические занятия проводятся в лекционных аудиториях и аудиториях для проведения ПЗ. В случаях использования презентационного материала лекционные занятия проводятся в специализированных лекционных аудиториях оснащенных средствами мультимедиа. Для решения ситуационных и расчетных задач по основным разделам дисциплины «Коммерческая деятельность сельскохозяйственных организаций» студентами используются калькуляторы.

Для проведения лабораторного практикума по дисциплине «Коммерческая деятельность сельскохозяйственных организаций» студентам необходимо иметь годовые отчеты по предприятиям, на которых студенты проходят практику

9. Методические рекомендации преподавателям по организации обучения дисциплины

Для лучшего усвоения материала студентами преподавателю рекомендуется в первую очередь ознакомить их с программой курса и кратким изложением материала курса, представленного в образовательной программе дисциплины. Далее на лекционных занятиях преподаватель должен довести до студентов теоретический материал согласно тематике и содержанию лекционных занятий, представленных в рабочей программе.

Лекции являются одним из основных инструментов обучения студентов. Информационный потенциал лекции достаточно высок.

1. Это содержательность, то есть наличие в лекции проверенных сведений.

2. Информативность - степень новизны сведений, преподносимых лектором.

3. Дифференцированность информации:

- фактическая, раскрывающая новые подходы, разработки, идеи научной мысли;

- оценочная, показывающая, как и каким образом складываются или формируются в науке и практике тот или иной постулат, взгляд, положение;

- рекомендательно-практическая информация - данные о конкретных приемах, методах, процедурах, технологиях, используемых в управлении группами, производством, обществом.

Научный потенциал лекции включает научные сообщения (теоретические обобщения, фактические доказательства, научные обоснования фактических выводов по проблемам управления и менеджмента, расстановка акцентов при использовании нормативно-правовой базы, регулирующей рассматриваемый вид деятельности..

В связи с вышеизложенным, важно научиться правильно конспектировать лекционный материал. Это не означает, что лекции нужно записывать слово в слово, следует записывать самое главное, то есть ключевые слова, положения и определения, делать сноски на нормативные акты. Собственно слово «конспект» происходит от латинского conspectus - обзор, краткое изложение содержания какого-либо сочинения. Кроме того, необходимо отметить, что ведение конспектов, иначе записей, связано с лучшим запоминанием материала как лекционного, так и читаемого. Следуя правилам: «читай и пиши», «слушай и пиши», можно успешно овладеть знаниями, не прибегая к дополнительным усилиям.

Однако, конспектировать лекции необходимо таким образом, чтобы складывалось вполне определенное представление о той или иной проблеме, то есть ее постановке, последствиях и путях решения. Также подлежит работать и с любой литературой. В процессе ознакомления с текстом стоит, да и необходимо обращаться к словарям и справочникам, выписывая новые слова, термины, словосочетания, интересные мысли и прочее.

Использование новых информационных технологий в цикле лекций и практических занятий по дисциплине позволяют максимально эффективно задействовать и использовать информационный, интеллектуальный и временной потенциал, как студентов, так и преподавателей для реализации поставленных учебных задач. Прежде всего, это возможность провести в наглядной форме необходимый поворот основных теоретических вопросов, объяснить методику решения проблемных задач учебной ситуации и активизировать совместный творческий процесс в аудитории. В данном случае также обеспечивается обучающий эффект, поскольку информация на слайдах носит или обобщающий характер уже известного учебного материала, или является для студентов принципиально новой.

Основные цели практических занятий:

- интегрировать знания, полученные по другим дисциплинам данной специальности и активизировать их использование, как в случае решения поставленных задач, так и в дальнейшей практической деятельности;

- показать сложность и взаимосвязанность управленческих проблем, решаемых специалистами разных направлений в целях достижения

максимальной эффективности менеджмента организации.

Для закрепления учебного материала на семинарских и практических занятиях студенты пишут контрольные работы, решают конкретные задачи, максимально приближенные к реальным управленческим ситуациям.

Несколько иное значение имеют контрольные работы. Это также проверка уровня знаний, приобретаемых студентами на лекциях и при самостоятельной работе. Они выполняются письменно и сдаются для проверки преподавателю. Желательно, чтобы в контрольной работе были отражены: актуальность и практическая значимость выбранной темы, отражение ее в научной литературе, изложена суть и содержание темы, возможные направления развития, а также выводы и предложения.

Анализ конкретных ситуаций также несет в себе обучающую значимость. Здесь горизонт возможных направлений очень широк. Можно использовать как реальные, так и учебные ситуации. Это события на определенной стадии развития или состояния; явления или процессы, находящиеся в стадии завершения или завершившиеся; источники или причины возникновения, развития или отклонения от нормы каких-либо фактов или явлений; фиксированные результаты или наиболее вероятные последствия изучаемых явлений и процессов; социальные, юридические, экономические или административные решения и оценки; поведение или поступки конкретных лиц, в том числе руководителей. При этом следует помнить, что под конкретной ситуацией следует понимать конкретное событие, происходившее или происходящее, либо возможное в недалеком будущем.

Отработка пропущенных занятий проводится во внеучебное время, согласно графику преподавателя. Для отработки лекционного материала студент представляет преподавателю письменный конспект пропущенной лекции и отвечает на вопросы. Для отработки практического занятия студент самостоятельно разбирает практические ситуации, рассмотренные в группе, либо готовит творческую работу, реферат или эссе по указанию преподавателя.

Завершить изучение дисциплины целесообразно выполнением тестов для проверки усвоения учебного материала. Подобный подход позволит студентам логично и последовательно осваивать материал и успешно пройти итоговую аттестацию.

10. Методические рекомендации студентам по самостоятельной работе

При изучении курса целесообразно придерживаться следующей последовательности:

1. До посещения первой лекции:

- а) внимательно прочитать основные положения программы курса;
- б) подобрать необходимую литературу и ознакомиться с её содержанием.

2. После посещения лекции:

а) углублено изучить основные положения темы программы по материалам лекции и рекомендуемым литературным источникам;

б) дополнить конспект лекции краткими ответами на каждый контрольный вопрос к теме и при возможности выполнить задание для самостоятельной работы;

в) составить список вопросов для выяснения во время аудиторных занятий;

г) подготовиться к практическим занятиям.

Самостоятельная работа студентов по заданию преподавателя должна быть спланирована и организована таким образом, чтобы дать возможность не только выполнять текущие учебные занятия, но и научиться работать самостоятельно. Это позволит студентам углублять свои знания, формировать определенные навыки работы с нормативно-справочной литературой, уметь использовать различные статистические методы при решении конкретных задач. Контроль за самостоятельной работой студентов осуществляется преподавателем на практических занятиях.

Самостоятельная работа представляет собой работу с материалами лекций, чтение книг (учебников), решение типовых задач. Такое чтение с конспектированием должно обязательно сопровождаться также выявлением и формулированием неясных вопросов, вопросов, выходящих за рамки темы (для последующего поиска ответа на них). Полезно записывать новые термины, идеи или цитаты (для последующего использования). Желательно проецировать изучаемый материал на свою повседневную или будущую профессиональную деятельность.

В структуру самостоятельной работы входит

1. работа студентов на лекциях и над текстом лекции после нее, в частности, при подготовке к зачету и экзамену;
2. подготовка к практическим занятиям (подбор литературы к определенной проблеме; работа над источниками; решение задач и пр.),
3. работа на практических занятиях, проведение которых ориентирует студентов на творческий поиск оптимального решения проблемы, развивает навыки самостоятельного мышления и умения убедительной аргументации собственной позиции.

Студент должен проявить способность самостоятельно разобраться в работе и выработать свое отношение к ней, используя полученные в рамках данного курса навыки.

Задания для самостоятельной работы студентов являются составной частью учебного процесса. Выполнение заданий способствует:

✓ закреплению и расширению полученных студентами знаний по изучаемым вопросам в рамках учебной дисциплины

✓ развитию навыков работы с отчетной документацией предприятия;

✓ развитию навыков обобщения и систематизации информации;

✓ формированию практических навыков по обработке различных данных, составлению и анализу экономико-математических моделей;

✓ развитию навыков анализа и интерпретации данных статистики, выявления тенденций изменения экономических показателей деятельности предприятия.

Важность самостоятельной работы студентов обусловлена повышением требований к уровню подготовки специалистов в современных условиях, в частности, требованиями к умению использовать нормативно – правовые документы в своей деятельности, а также необходимостью приобретения навыков самостоятельно находить информацию по вопросам анализа и обработки данных в различных источниках, её систематизировать; давать оценку конкретным практическим ситуациям; собирать, анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов; осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения поставленных экономических задач.

Самостоятельная работа приобщает студентов к научному творчеству, поиску и решению актуальных современных проблем в сфере экономики, в частности.

Задания для самостоятельной работы выполняются студентами во внеаудиторное время.

Приложение А

Таблица 1 - Применение активных и интерактивных образовательных технологий

№ п/п	Тема и форма занятия		Наименование используемых активных и интерактивных образовательных технологий	Кол-во часов
1	Сущность коммерческой деятельности	ЛК	Проблемная лекция	4
2	Организационные основы коммерческой деятельности	ПЗ	Разбор конкретных ситуаций	6
3	Особенности использования ресурсов в коммерческой деятельности	ЛК	Проблемная лекция	4
4	Особенности использования ресурсов в коммерческой деятельности	ПЗ	Разбор конкретных ситуаций	6
5	Ценообразование в коммерческой деятельности	ЛК	Проблемная лекция	4
6	Эффективность коммерческой деятельности	ПЗ	Разбор конкретных ситуаций	6
ИТОГО				30

Общее количество часов аудиторных занятий, проведенных и применением активных и интерактивных образовательных технологий составляет 30 часов (33,3 % от аудиторных занятий)

Таблица – Показатели и методы оценки результатов подготовки бакалавра по направлению 380301 «Экономика»

шифр, название направления

профиль Экономика предприятий и организаций

название профиля

№ п/п	Результаты обучения (освоенные общекультурные и профессиональные компетенции)	Основные показатели результатов подготовки	Формы, способы и методы оценки/контроля	Разделы дисциплины, темы и их элементы
1	ОК –3 - способностью использовать основы экономических знаний в разных сферах деятельности	Знать особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач Уметь применять методы стимулирования сбыта (продажи) Владеть методами и инструментами исследования и формирования рынка и потребительского спроса	Оценка участия в семинарских занятиях, решения задач, выполнения тестовых и индивидуальных заданий, участие в блиц-опросах и дискуссиях	Раздел 1 Лекция 3 Вопрос 2, Раздел 1 Лекция 4, Раздел 1 Лекция 5 Вопросы 4-7
2	ОПК 2 - способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач	Знать научный подход к информационно-методическому обеспечению коммерческой деятельности Владеть подходами, методами и инструментарием осуществления функциональной коммерческой деятельности предприятия	Оценка участия в семинарских занятиях, дискуссиях, блиц-опросах, решения задач, умения моделировать ситуацию	Раздел 1 Лекция 5 Вопрос 6, Раздел 1 Лекция 6, Раздел 1 Лекция 7
3	ОПК 3 - способностью выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчётов и обосновать полученные выводы	Знать специфику формирования товарного ассортимента предприятий, методики его анализа и оценки Уметь рассчитывать на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы экономические и социально-экономические показатели	Оценка знания методики и результатов решения задач, реферативных выступлений, подготовки обзоров по источникам периодических изданий	Раздел 1 Лекция 5 Вопрос 6, Раздел 1 Лекция 6, Раздел 1 Лекция 7
4	ОПК 4 - способностью находить организационно-управленческие	Знать организационные структуры управления коммерческими	Оценка участия в семинарских занятиях, дискуссиях, блиц-опросах,	Раздел 1 Лекция 2

	решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность	службами предприятий, порядок взаимодействия коммерческой службы с другими подразделениями Уметь организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров	решения задач, умения моделировать ситуацию	
5	ПК 1 способен собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов	Уметь формировать товарный ассортимент с учетом требований рынка Владеть методами и инструментарием анализа и оценки факторов, определяющих рыночную позицию предприятия и содержание функциональных стратегий предприятия	Оценка подготовленных информационных и аналитических отчетов, инвестиционного проекта, умения их защитить и отстаивать свою позицию, участия в дискуссии.	Раздел 1 Лекция 5 Вопрос 6, Раздел 1 Лекция 6, Раздел 1 Лекция 7
6	ПК 2 способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов	Знать виды коммерческих проектов и инноваций, порядок их разработки и использования в целях развития коммерческой деятельности Уметь моделировать и проектировать коммерческую деятельность предприятия на рынке товаров и услуг Владеть методологией экономического исследования	Оценка участия в семинарских занятиях, качества подготовленного реферативного выступления, умения аргументированно отстаивать свою позицию	Раздел 1 Лекция 5 Вопрос 6, Раздел 1 Лекция 6, Раздел 1 Лекция 7
7	ПК 11 – способностью критически оценивать предлагаемые варианты управленческих решений и разрабатывать и обосновывать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных	Знать организацию процесса закупки товаров на отраслевом рынке; составляющие системы товародвижения на рынке, их сущность, условия, особенности организации, функционирования и пути минимизации издержек Уметь формировать товарный	Оценка участия в семинарских занятиях, качества подготовленного реферативного выступления, умения аргументированно отстаивать свою позицию	Раздел 1 Лекция 3, Раздел 1 Лекция 6, Раздел 1 Лекция 7

	социально-экономических последствий	ассортимент с учетом требований рынка Владеть методами, инструментарием и алгоритмом планирования и формирования сбытовой политики		
--	--	---	--	--

Организационно-методические данные дисциплины для заочной формы обучения

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 2 зач.ед. (72 часа), их распределение по видам работ представлено в таблице 1.

Таблица 1 - Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ по семестрам

Вид учебной работы	Трудоёмкость		
	зач. ед.	час.	по семестрам
			6
Общая трудоёмкость дисциплины по учебному плану	2	72	72
Контактные часы всего, в том числе:	0,28	10	10
Лекции (Л)	0,11	4	4
Практические занятия (ПЗ)	0,17	6	6
Самостоятельная работа (СР)	1,61	58	58
в том числе:			
самоподготовка к текущему контролю знаний	1,61	58	58
Контроль	0,11	4	4
Вид контроля:			зачет

Таблица 2 - Трудоёмкость разделов и тем дисциплины

Наименование Разделов и тем дисциплины	Всего часов на раздел/тему	Контактная работа		Внеаудиторна я работа (СР)
		Л	ПЗ	
Раздел 1	72	4	6	62
Тема 1. Сущность коммерческой деятельности	6			6
Тема 2. Понятие и содержание коммерческой деятельности	8	2		6
Тема 3. Организационные основы коммерческой деятельности	6			6
Тема 4. Основные субъекты коммерческой деятельности на коммерческом рынке	8	2		6
Тема 5. Особенности использования ресурсов в коммерческой деятельности	6			6
Тема 6 . Коммерческие издержки предприятия	9		2	7
Тема 7. Ценообразование в коммерческой деятельности	9		2	7
Тема 8. Эффективность коммерческой деятельности	9		2	7

Наименование Разделов и тем дисциплины	Всего часов на раздел/тему	Контактная работа		Внеаудиторна я работа (СР)
		Л	ПЗ	
Тема 9. Коммерческая информация и ее защита	7			7
Зачет	4			4
ИТОГО	72	4	6	62

Таблица 3 - Содержание практических занятий/семинарских занятий и контрольных мероприятий

№ п/п	№ раздела и темы дисциплины	№ и название практических/ семинарских занятий с указанием контрольных мероприятий	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов
1.	Раздел 1.		тестирование	6
	Тема 6 . Коммерческие издержки предприятия	Практическое занятие №1 Коммерческие издержки предприятия	Защита задач	2
	Тема 7. Ценообразование в коммерческой деятельности	Практическое занятие №2 Ценообразование в коммерческой деятельности	Защита задач	2
	Тема 8. Эффективность коммерческой деятельности	Практическое занятие №3 Эффективность коммерческой деятельности	Защита задач	2
	Итого			6

Таблица 4 - Перечень вопросов для самостоятельного изучения

№п/п	№ раздела и темы	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения	Кол-во часов
1.	Тема 1. Сущность коммерческой деятельности	1.1. Содержание и принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг. Рынок и рыночная среда в системе коммерческих отношений 1.2. Механизм регулирования и особенности проявления коммерческих интересов на товарном рынке	6
2.	Тема 2. Понятие и содержание коммерческой деятельности	2.1. Понятие коммерческой деятельности 2.2. Содержание и задачи сбыта готовой продукции 2.3. Особенности сбыта сельскохозяйственной продукции. 2.4. Сущность управления материальными ресурсами.	6
3.	Тема 3. Организационные основы коммерческой	3.1. Система и принципы организации хозяйственных взаимоотношений в процессе коммерческой деятельности. 3.2. Особенности хозяйственных	6

№п/п	№ раздела и темы	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения	Кол-во часов
	деятельности	взаимоотношений, возникающих в процессе реализации сельскохозяйственной продукции.	
4.	Тема 4. Основные субъекты коммерческой деятельности на коммерческом рынке	4.1. Принципы организации и управления в системе “Покупатель-Продавец” 4.2. Коммерческие посредники на товарном рынке 4.3. Роль банков в коммерческой деятельности 4.4. Организация и техника операций на биржах, аукционах, торгах, ярмарках 4.5. Коммерческие операции по торговле лицензиями.	6
5.	Тема 5. Особенности использования ресурсов в коммерческой деятельности	5.1. Основные средства в коммерческой деятельности 5.2. Оборотные средства в коммерческой деятельности 5.3. Коммерция – особая форма трудовой деятельности 5.4. Принципы организации оплаты труда 5.5. Формы и системы оплаты труда коммерческого работника 5.6. Начисление надбавок и премий 5.7. Особые условия оплаты труда	6
6.	Тема 6 . Коммерческие издержки предприятия	6.1. Сущность и классификация затрат по коммерческой деятельности 6.2. Показатели текущих затрат коммерческой деятельности предприятия.	7
7.	Тема 7. Ценообразование в коммерческой деятельности	7.1. Значение, область применения и цели ценообразования в коммерческой деятельности 7.2. Стратегия ценообразования 7.3. Зависимость между затратами, объемами продаж и прибылью 7.4. Тактические подходы к ценообразованию	7
8.	Тема 8. Эффективность коммерческой деятельности	8.1. Коммерческий риск и способы его уменьшения 8.2. Система показателей анализа эффективности коммерческой деятельности предприятия 8.3 Планирование коммерческой деятельности	7
9.	Тема 9. Коммерческая информация и ее защита	9.1. Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны 9.2 Обеспечение защиты коммерческой тайны	7
ВСЕГО			58