Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
"Вятский государственный агротехнологический университет"

УТВЕРЖДАЮ

Декан экономического факультета

_____ Т.Б. Шиврина

"15" апреля 2021 г.

Коммерческий менеджмент в АПК

рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой **экономики и менеджмента**

Учебный план Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль) программы бакалавриата "Экономика и менеджмент на предприятии (в АПК)"

Квалификация **бакалавр**

Форма обучения **очная**

Общая трудоемкость **2 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 72
в том числе:
аудиторные занятия 26
самостоятельная работа 44

Виды контроля в семестрах:
зачеты 8

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	**8 (4.2)**		Итого	
Недель	13			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	12	12	12	12
Практические	14	14	14	14
КСР	2	2	2	2
В том числе инт.	10	10	10	10
Итого ауд.	26	26	26	26
Контактная работа	28	28	28	28
Сам. работа	44	44	44	44
Итого	72	72	72	72

Киров 2021

Программу составил(и):

к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента, Ситников Николай Петрович

Рецензент(ы):

к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента, Чекалдин Андрей Михайлович

Рабочая программа дисциплины

Коммерческий менеджмент в АПК

разработана в соответствии с ФГОС:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 МЕНЕДЖМЕНТ (уровень бакалавриата) (приказ Минобрнауки России от 12.01.2016 г. № 7)

составлена на основании Учебного плана:

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль) программы бакалавриата "Экономика и менеджмент на предприятии (в АПК)"

одобренного и утвержденного Ученым советом университета от 15.04.2021 протокол № 5.

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена учебно-методической комиссией

экономического факультета Протокол № 6/2020 - 2021 от "15" апреля 2021 г.

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена на заседании кафедры

экономики и менеджмента

Протокол № 8 от "15" апреля 2021 г.

Зав. кафедрой _____ к.э.н., доцент Спиридонова Евгения Владимировна

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2022-2023 учебном году на заседании кафедры

экономики и менеджмента

Протокол от "__" _____ 2022 г. № __

Зав. кафедрой _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2023-2024 учебном году на заседании кафедры

экономики и менеджмента

Протокол от "__" _____ 2023 г. № __

Зав. кафедрой _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2024-2025 учебном году на заседании кафедры

экономики и менеджмента

Протокол от "__" _____ 2024 г. № __

Зав. кафедрой _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2025-2026 учебном году на заседании кафедры

экономики и менеджмента

Протокол от "__" _____ 2025 г. № __

Зав. кафедрой _____

1. ЦЕЛЬ (ЦЕЛИ) ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	
1.1	сформировать у обучающихся представление об особенностях коммерческого менеджмента в агропромышленном комплексе, сферах его применения

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП	
Цикл (раздел) ОПОП:	Б1.В.ДВ.10
2.1	**Требования к предварительной подготовке обучающегося:**
2.1.1	обучающийся должен обладать знаниями, умениями, навыками не ниже 1 уровня (низкого), которые были приобретены при изучении следующих дисциплин: Маркетинг, Производственная практика: практика по получению профессиональных умений и опыта пофессиональной деятельности
2.2	**Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:**
2.2.1	Производственная практика: преддипломная практика, Государственная итоговая аттестация

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
ОПК-2: способностью находить организационно-управленческие решения и готовностью нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений	
Знать:	
Уровень 1	на низком уровнке этапы процесса разработки организационно-управленческих решений в сфере коммерческого менеджмента
Уровень 2	на базовом уровне этапы процесса разработки организационно- управленческих решений в сфере коммерческого менеджмента
Уровень 3	на продвинутом уровне этапы процесса разработки организационно- управленческих решений в сфере коммерческого менеджмента
Уметь:	
Уровень 1	на низком уровне оценивать условия и последствия принимаемых организационно-управленческих решений в сфере коммерческого менеджмента
Уровень 2	на базовом уровне оценивать условия и последствия принимаемых организационно-управленческих решений в сфере коммерческого менеджмента
Уровень 3	на продвинутом уровне оценивать условия и последствия принимаемых организационно-управленческих решений в сфере коммерческого менеджмента
Владеть:	
Уровень 1	навыками принятия организационно-управленческих решений, оценки последствий принимаемых организационно- управленческих решений в сфере коммерческого менеджмента на низком уровне
Уровень 2	навыками принятия организационно-управленческих решений, оценки последствий принимаемых организационно- управленческих решений в сфере коммерческого менеджмента на базовом уровне
Уровень 3	навыками принятия организационно-управленческих решений, оценки последствий принимаемых организационно- управленческих решений в сфере коммерческого менеджмента на продвинутом уровне

ПК-9: способностью оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли	
Знать:	
Уровень 1	на низком уровне экономические и маркетинговые основы поведения потребителей благ, формирования спроса в коммерческом менеджменте
Уровень 2	на базовом уровне экономические и маркетинговые основы поведения потребителей благ, формирования спроса в коммерческом менеджменте
Уровень 3	на продвинутом уровне экономические и маркетинговые основы поведения потребителей благ, формирования спроса в коммерческом менеджменте
Уметь:	
Уровень 1	на низком уровне анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса в коммерческом менеджменте
Уровень 2	на базовом уровне анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса в коммерческом менеджменте
Уровень 3	на продвинутом уровне анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса в коммерческом менеджменте
Владеть:	

Уровень 1	на низком уровне способностью исследовать и анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса в коммерческом менеджменте
Уровень 2	на базовом уровне способностью исследовать и анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса в коммерческом менеджменте
Уровень 3	на продвинутом урвоене способностью исследовать и анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса в коммерческом менеджменте

ПК-17: способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	
Знать:	
Уровень 1	базовые методы оценки потенциала рынка в АПК
Уровень 2	комплекс методов оценки потенциала рынка в АПК
Уровень 3	широкий спектр методов оценки потенциала рынка в АПК
Уметь:	
Уровень 1	оценивать потенциал рынка в АПК на низком уровне
Уровень 2	оценивать потенциал рынка в АПК на базовом уровне
Уровень 3	оценивать потенциал рынка в АПК на продвинутом уровне
Владеть:	
Уровень 1	базовыми навыками оценки потенциала рынка в АПК
Уровень 2	комплексом навыков оценки потенциала рынка в АПК
Уровень 3	широким спектром навыков оценки потенциала рынка в АПК

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1	**Знать:**
3.1.1	этапы процесса разработки организационно- управленческих решений в сфере коммерческого менеджмента
3.1.2	экономические и маркетинговые основы поведения потребителей благ, формирования спроса в коммерческом менеджменте
3.1.3	методы оценки потенциала рынка в АПК
3.2	**Уметь:**
3.2.1	оценивать условия и последствия принимаемых организационно-управленческих решений в сфере коммерческого менеджмента
3.2.2	анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса в коммерческом менеджменте
3.2.3	оценивать потенциал рынка в АПК
3.3	**Иметь навыки и (или) опыт деятельности (Владеть):**
3.3.1	навыками принятия организационно-управленческих решений, оценки последствий принимаемых организационно- управленческих решений в сфере коммерческого менеджмента
3.3.2	способностью исследовать и анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса в коммерческом менеджменте
3.3.3	навыками оценки потенциала рынка в АПК

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетен-ции	Литература	Инте ракт.	Примечание
	Раздел 1.						
1.1	Основные понятия и сферы применения коммерческого менеджмента в АПК /Лек/	8	2	ОПК-2 ПК-17	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3.2	0	
1.2	Организационно-управленческие решения в коммерческой деятельности предприятия /Лек/	8	2	ОПК-2 ПК-9	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3.2	0	
1.3	Особенности управления персоналом коммерческой службы предприятия /Лек/	8	2	ОПК-2	Л1.1 Л1.2Л3.2	0	
1.4	Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятия /Лек/	8	2	ОПК-2 ПК-9	Л1.1 Л1.2Л2.2Л3.2	0	
1.5	Принятие организационно-управленческих решений при формировании каналов сбыта /Лек/	8	2	ОПК-2 ПК-9 ПК-17	Л1.1 Л1.2Л2.2Л3.2	0	

1.6	Принятие организационно-управленческих решений по формированию товарного обеспечения /Лек/	8	2	ОПК-2 ПК-9 ПК-17	Л1.1 Л1.2Л2.2Л3.2	0	
1.7	Организационно-экономические и правовые основы коммерческой деятельности /Пр/	8	2	ОПК-2 ПК-9 ПК-17	Л1.1 Л1.2Л3.2	0	
1.8	Материально-техническое обеспечение предприятий АПК /Пр/	8	2	ОПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.2	1	
1.9	Комплексная оценка персонала коммерческой службы предприятия /Пр/	8	2	ОПК-2	Л1.1 Л1.2Л3.2	1	
1.10	Организация коммерческой деятельности на перерабатывающих предприятиях /Пр/	8	2	ОПК-2 ПК-9 ПК-17	Л1.1 Л1.2Л3.2	2	
1.11	Организация коммерческой деятельности на предприятиях агросервиса /Пр/	8	2	ОПК-2 ПК-9 ПК-17	Л1.1 Л1.2Л3.2	2	
1.12	Система сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольствия /Пр/	8	2	ОПК-2 ПК-9 ПК-17	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.2	2	
1.13	Агроэкотуризм /Пр/	8	2	ОПК-2 ПК-9 ПК-17	Л1.1 Л1.2Л3.2	2	
1.14	Основные понятия и сферы применения коммерческого менеджмента в АПК /Ср/	8	4	ОПК-2 ПК-9	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.15	Организационно-управленческие решения в коммерческой деятельности предприятия /Ср/	8	4	ОПК-2 ПК-9	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.16	Особенности управления персоналом коммерческой службы предприятия /Ср/	8	4	ОПК-2	Л1.1 Л1.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.17	Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятия /Ср/	8	6	ОПК-2 ПК-9	Л1.1 Л1.2Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.18	Принятие организационно-управленческих решений при формировании каналов сбыта /Ср/	8	6	ОПК-2 ПК-9 ПК-17	Л1.1 Л1.2Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.19	Принятие организационно-управленческих решений по формированию товарного обеспечения /Ср/	8	6	ОПК-2 ПК-9 ПК-17	Л1.1 Л1.2Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.20	Агроэкотуризм /Ср/	8	6	ОПК-2 ПК-9 ПК-17	Л1.1 Л1.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.21	Подготовка к зачету /Ср/	8	8	ОПК-2 ПК-9 ПК-17	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.22	/Зачёт/	8	0	ОПК-2 ПК-9 ПК-17	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2	0	

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Рабочая программа дисциплины обеспечена фондом оценочных средств для проведения текущего контроля

и промежуточной аттестации. Содержание фонда оценочных средств представлено в Приложениях 1 и 2

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)			
6.1. Рекомендуемая литература			
6.1.1. Основная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство,
Л1.1	Дубровин И.А.	Организация производства на предприятии торговли [Электронный ресурс]: Учебное пособие Режим доступа: https://book.ru/book/919558	М.: Кнорус, 2015
Л1.2	И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев	Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров Режим доступа: https://biblio-online.ru/bcode/432143	Юрайт, 2019
6.1.2. Дополнительная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство,
Л2.1	Парамонова Т.Н., Красюк И.Н.	Конкурентоспособность предприятия розничной торговли [Электронный ресурс]: Учебное пособие Режим доступа: https://book.ru/book/918079	М.: Кнорус, 2016
Л2.2	под ред. Селищева Н.В.	1С: Управление торговлей 8.1 [Электронный ресурс]: Практическое пособие Режим доступа: https://book.ru/book/932466	М.: Кнорус, 2019
6.1.3. Методические разработки			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство,
Л3.1	Корпусова В.П.	Коммерческий менеджмент [Электронный ресурс]: Учебно-методическое пособие для самостоятельной работы обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент Режим доступа: http://46.183.163.35/MarcWeb2/Default.asp	Киров: ФГБОУ ВО Вятская ГСХА, 2016
Л3.2	Ситников Н.П.	Коммерческий менеджмент в АПК [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие Режим доступа: http://46.183.163.35/MarcWeb2/Default.asp	Киров: ФГБОУ ВО Вятская ГСХА, 2020
6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"			
Э1	Административно-управленческий портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aup.ru/ – Загл. с экрана		
Э2	Интернет-проект «Корпоративный менеджмент» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/ – Загл. с экрана		
Э3	Информационный портал о менеджменте: управленческое консультирование бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.md-management.ru/ – Загл. с экрана		
Э4	Научная электронная библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://elibrary.ru/ – Загл. с экрана		
6.3. Перечень информационных технологий			
6.3.1 Перечень программного обеспечения			
6.3.1.1	Операционная система семейства Windows (Windows Vista Business AO NL, MS Win Prof 7 AO NL, Win Prof 7 AOL NL, Win Home Bas 7 AOL NL LGG, Win Starter 7 AO NL LGG, Win SL 8 AOL NL LGG, Win Prof 8 AOL NL, Win Home 10 All Languages Online Product Key License)		
6.3.1.2	Приложения Office (MS Office Prof Plus 2007 AO NL, MS Office Prof Plus 2010 AO NL, MS Office 2013 OL NL, MS OfficeStd 2016 RUS OLP NL Acdmc)		
6.3.1.3	Антивирусное ПО Kaspersky Endpoint Security		
6.3.1.4	Free Commander 2009/02b		
6.3.1.5	Google Chrome 39/0/21/71/65		
6.3.1.6	Opera 26/0/1656/24		
6.3.1.7	Adobe Reader XI 11/0/09		
6.3.1.8	Консультант Плюс		
6.3.1.9	Гарант Аэро		
6.3.2 Перечень информационных справочных систем и современных профессиональных баз данных			
6.3.2.1	Информационная справочная система: КонсультантПлюс		
6.3.2.2	Информационная справочная система: Гарант Аэро		
6.3.2.3	Профессиональная база данных: Научная электронная библиотека elibrary.ru Режим доступа: http://elibrary.ru/defaultx.asp		

6.3.2.4	Профессиональная база данных: Электронный каталог ФГБОУ ВО Вятская ГСХА Режим доступа http://46.183.163.35/MarcWeb2
6.3.2.5	Профессиональная база данных: Официальный сайт Министерства сельского хозяйства и продовольствия Кировской области, http://www.dsx-kirov.ru/

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1	Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине, представлено в Приложении 3.

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Освоение дисциплины проводится в форме аудиторных занятий и внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся.

При проведении аудиторных занятий предусмотрено применение следующих инновационных форм учебных занятий, развивающих у обучающихся навыки командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерские качества: обсуждение и разрешение проблем, метод кейсов, разбор конкретных ситуаций.

Количество часов занятий в интерактивных формах определено учебным планом.

Практическая подготовка при реализации дисциплины организуется путем проведения практических занятий, предусматривающих участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Внеаудиторная самостоятельная работа осуществляется в следующих формах: самостоятельное изучение теоретического материала (тем дисциплины); подготовка к лекциям и практическим занятиям;

выполнение домашних тестовых и иных индивидуальных заданий; подготовка к мероприятиям текущего контроля;

подготовка к промежуточной аттестации.

При организации самостоятельной работы необходимо, прежде всего, обратить внимание на ключевые понятия, несущие основную смысловую нагрузку в том или ином разделе учебной дисциплины.

1. Самостоятельное изучение тем дисциплины

Для работы необходимо ознакомиться с учебным планом дисциплины и установить, какое количество часов отведено учебным планом в целом на изучение дисциплины, на аудиторную работу с преподавателем на лекционных и практических занятиях, а также на самостоятельную работу. С целью оптимальной самоорганизации необходимо сопоставить эту информацию с графиком занятий и выявить наиболее затратные по времени и объему темы, чтобы заранее определить для себя периоды объемных заданий. Целесообразно начать работу с изучения теоретического материала, основных терминов и понятий курса и с письменных ответов на индивидуальные и тестовые задания.

2. Подготовка к лекционным и практическим занятиям

Традиционной формой аудиторных занятий являются лекции. Курс лекций даёт необходимую информацию для изучения дисциплины. К числу основных форм аудиторных занятий относятся также практические занятия. Их проведение предполагает осуществление определённой самостоятельной работы обучающихся. Внеаудиторная самостоятельная работа предполагает индивидуальное изучение основных разделов и тем курса. Изучаемый материал рекомендуется конспектировать. Конспекты позволяют обучающемуся не только сформировать необходимый объём информации, но и правильно её структурировать, а в дальнейшем – лучше усвоить.

Цель практических занятий заключается в закреплении теоретического материала по наиболее важным темам, в развитии у обучающихся навыков критического мышления в данной области знания, умений работы с учебной и научной литературой, нормативными материалами. В ходе подготовки к практическому занятию обучающемуся следует внимательно ознакомиться с планом, вопросами, вынесенными на обсуждение, тщательно изучить соответствующий теоретический материал, предлагаемую учебную методическую и научную литературу. Рекомендуется обращение обучающихся к монографиям, статьям из специальных журналов, хрестоматийным выдержкам, а также к материалам средств массовой информации по теме, что позволяет в значительной мере углубить понимание проблемы и разнообразить процесс её обсуждения.

3. Подготовка к мероприятиям текущего контроля

В конце изучения каждой темы проводится тематическое тестирование обучающихся, которое является средством контроля и оценки знаний. Подготовка к тестированию заключается в повторении пройденного материала и повторном решении заданий, которые рассматривались на аудиторных занятиях, а также в выполнении заданий для самостоятельной работы.

4. Подготовка к промежуточной аттестации

Подготовка к зачёту является заключительным этапом изучения дисциплины и выступает средством контроля и оценки знаний. Подготовка к зачёту предполагает изучение конспектов обучающихся, рекомендуемой литературы и других источников, повторение материала аудиторных занятий.

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
"Вятский государственный агротехнологический университет"

УТВЕРЖДАЮ

Декан экономического факультета

_____ Т.Б. Шиврина

"15" апреля 2021 г.

Коммерческий менеджмент в АПК

рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой **экономики и менеджмента**

Учебный план Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль) программы бакалавриата "Экономика и менеджмент на предприятии (в АПК)"

Квалификация **бакалавр**

Форма обучения **заочная**

Общая трудоемкость **2 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 72
в том числе:
аудиторные занятия 8
самостоятельная работа 60
часов на контроль 4

Виды контроля на курсах:
зачеты 5

Распределение часов дисциплины по курсам

Курс	4		5		Итого	
Вид занятий	УП	РП	УП	РП		
Лекции			2	2	2	2
Практические	2	2	4	4	6	6
В том числе инт.			4	4	4	4
Итого ауд.	2	2	6	6	8	8
Контактная работа	2	2	6	6	8	8
Сам. работа	34	34	26	26	60	60
Часы на контроль			4	4	4	4
Итого	36	36	36	36	72	72

Киров 2021

Программу составил(и):

к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента, Ситников Николай Петрович

Рецензент(ы):

к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента, Чекалдин Андрей Михайлович

Рабочая программа дисциплины

Коммерческий менеджмент в АПК

разработана в соответствии с ФГОС:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 МЕНЕДЖМЕНТ (уровень бакалавриата) (приказ Минобрнауки России от 12.01.2016 г. № 7)

составлена на основании Учебного плана:

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль) программы бакалавриата "Экономика и менеджмент на предприятии (в АПК)"

одобренного и утвержденного Ученым советом университета от 15.04.2021 протокол № 5.

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена учебно-методической комиссией

экономического факультета Протокол № 6/2020-2021 от "15" апреля 2021 г.

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена на заседании кафедры

экономики и менеджмента

Протокол № 8 от "15" апреля 2021 г.

Зав. кафедрой _____ к.э.н., доцент Спиридонова Евгения Владимировна

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2022-2023 учебном году на заседании кафедры

экономики и менеджмента

Протокол от "__" _____ 2022 г. № __

Зав. кафедрой _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2023-2024 учебном году на заседании кафедры

экономики и менеджмента

Протокол от "__" _____ 2023 г. № __

Зав. кафедрой _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2024-2025 учебном году на заседании кафедры

экономики и менеджмента

Протокол от "__" _____ 2024 г. № __

Зав. кафедрой _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2025-2026 учебном году на заседании кафедры

экономики и менеджмента

Протокол от "__" _____ 2025 г. № __

Зав. кафедрой _____

1. ЦЕЛЬ (ЦЕЛИ) ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	
1.1	сформировать у обучающихся представление об особенностях коммерческого менеджмента в агропромышленном комплексе, сферах его применения

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП	
Цикл (раздел) ОПОП:	Б1.В.ДВ.10
2.1	**Требования к предварительной подготовке обучающегося:**
2.1.1	обучающийся должен обладать знаниями, умениями, навыками не ниже 1 уровня (низкого), которые были приобретены при изучении следующих дисциплин: Маркетинг, Производственная практика: практика по получению профессиональных умений и опыта пофессиональной деятельности
2.2	**Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:**
2.2.1	производственная практика: преддипломная практика, Государственная итоговая аттестация

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
ОПК-2: способностью находить организационно-управленческие решения и готовностью нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений	
Знать:	
Уровень 1	на низком уровнке этапы процесса разработки организационно-управленческих решений в сфере коммерческого менеджмента
Уровень 2	на базовом уровне этапы процесса разработки организационно- управленческих решений в сфере коммерческого менеджмента
Уровень 3	на продвинутом уровне этапы процесса разработки организационно- управленческих решений в сфере коммерческого менеджмента
Уметь:	
Уровень 1	на низком уровне оценивать условия и последствия принимаемых организационно-управленческих решений в сфере коммерческого менеджмента
Уровень 2	на базовом уровне оценивать условия и последствия принимаемых организационно-управленческих решений в сфере коммерческого менеджмента
Уровень 3	на продвинутом уровне оценивать условия и последствия принимаемых организационно-управленческих решений в сфере коммерческого менеджмента
Владеть:	
Уровень 1	навыками принятия организационно-управленческих решений, оценки последствий принимаемых организационно- управленческих решений в сфере коммерческого менеджмента на низком уровне
Уровень 2	навыками принятия организационно-управленческих решений, оценки последствий принимаемых организационно- управленческих решений в сфере коммерческого менеджмента на базовом уровне
Уровень 3	навыками принятия организационно-управленческих решений, оценки последствий принимаемых организационно- управленческих решений в сфере коммерческого менеджмента на продвинутом уровне

ПК-9: способностью оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли	
Знать:	
Уровень 1	на низком уровне экономические и маркетинговые основы поведения потребителей благ, формирования спроса в коммерческом менеджменте
Уровень 2	на базовом уровне экономические и маркетинговые основы поведения потребителей благ, формирования спроса в коммерческом менеджменте
Уровень 3	на продвинутом уровне экономические и маркетинговые основы поведения потребителей благ, формирования спроса в коммерческом менеджменте
Уметь:	
Уровень 1	на низком уровне анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса в коммерческом менеджменте
Уровень 2	на базовом уровне анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса в коммерческом менеджменте
Уровень 3	на продвинутом уровне анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса в коммерческом менеджменте
Владеть:	

Уровень 1	на низком уровне способностью исследовать и анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса в коммерческом менеджменте
Уровень 2	на базовом уровне способностью исследовать и анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса в коммерческом менеджменте
Уровень 3	на продвинутом урвоене способностью исследовать и анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса в коммерческом менеджменте

ПК-17: способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	
Знать:	
Уровень 1	базовые методы оценки потенциала рынка в АПК
Уровень 2	комплекс методов оценки потенциала рынка в АПК
Уровень 3	широкий спектр методов оценки потенциала рынка в АПК
Уметь:	
Уровень 1	оценивать потенциал рынка в АПК на низком уровне
Уровень 2	оценивать потенциал рынка в АПК на базовом уровне
Уровень 3	оценивать потенциал рынка в АПК на продвинутом уровне
Владеть:	
Уровень 1	базовыми навыками оценки потенциала рынка в АПК
Уровень 2	комплексом навыков оценки потенциала рынка в АПК
Уровень 3	широким спектром навыков оценки потенциала рынка в АПК

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1	**Знать:**
3.1.1	этапы процесса разработки организационно- управленческих решений в сфере коммерческого менеджмента
3.1.2	экономические и маркетинговые основы поведения потребителей благ, формирования спроса в коммерческом менеджменте
3.1.3	методы оценки потенциала рынка в АПК
3.2	**Уметь:**
3.2.1	оценивать условия и последствия принимаемых организационно-управленческих решений в сфере коммерческого менеджмента
3.2.2	анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса в коммерческом менеджменте
3.2.3	оценивать потенциал рынка в АПК
3.3	**Иметь навыки и (или) опыт деятельности (Владеть):**
3.3.1	навыками принятия организационно-управленческих решений, оценки последствий принимаемых организационно- управленческих решений в сфере коммерческого менеджмента
3.3.2	способностью исследовать и анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса в коммерческом менеджменте
3.3.3	навыками оценки потенциала рынка в АПК

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетен-ции	Литература	Инте ракт.	Примечание
	Раздел 1.						
1.1	Основные понятия и сферы применения коммерческого менеджмента в АПК /Лек/	5	2	ОПК-2 ПК-17	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3.2	0	
1.2	Организационно-экономические и правовые основы коммерческой деятельности /Пр/	4	2	ОПК-2 ПК-9 ПК-17	Л1.1 Л1.2Л3.2	0	
1.3	Система сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольствия /Пр/	5	2	ОПК-2 ПК-9 ПК-17	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.2	2	
1.4	Агроэкотуризм /Пр/	5	2	ОПК-2 ПК-9 ПК-17	Л1.1 Л1.2Л3.2	2	
1.5	Основные понятия и сферы применения коммерческого менеджмента в АПК /Ср/	4	6	ОПК-2 ПК-9	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	

1.6	Организационно-управленческие решения в коммерческой деятельности предприятия /Ср/	4	6	ОПК-2 ПК-9	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.7	Особенности управления персоналом коммерческой службы предприятия /Ср/	4	6	ОПК-2	Л1.1 Л1.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.8	Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятия /Ср/	4	8	ОПК-2 ПК-9	Л1.1 Л1.2Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.9	Принятие организационно-управленческих решений при формировании каналов сбыта /Ср/	4	8	ОПК-2 ПК-9 ПК-17	Л1.1 Л1.2Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.10	Принятие организационно-управленческих решений по формированию товарного обеспечения /Ср/	5	8	ОПК-2 ПК-9 ПК-17	Л1.1 Л1.2Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.11	Агроэкотуризм /Ср/	5	8	ОПК-2 ПК-9 ПК-17	Л1.1 Л1.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.12	Подготовка домашней контрольной работы /Ср/	5	10	ОПК-2 ПК-9 ПК-17	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.13	/Зачёт/	5	4	ОПК-2 ПК-9 ПК-17	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2	0	

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Рабочая программа дисциплины обеспечена фондом оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации. Содержание фонда оценочных средств представлено в Приложениях 1 и 2

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство,
Л1.1	Дубровин И.А.	Организация производства на предприятии торговли [Электронный ресурс]: Учебное пособие Режим доступа: https://book.ru/book/919558	М.: Кнорус, 2015
Л1.2	И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев	Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров Режим доступа: https://biblio-online.ru/bcode/432143	Юрайт, 2019

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство,
Л2.1	Парамонова Т.Н., Красюк И.Н.	Конкурентоспособность предприятия розничной торговли [Электронный ресурс]: Учебное пособие Режим доступа: https://book.ru/book/918079	М.: Кнорус, 2016
Л2.2	под ред. Селищева Н.В.	1С: Управление торговлей 8.1 [Электронный ресурс]: Практическое пособие Режим доступа: https://book.ru/book/932466	М.: Кнорус, 2019

6.1.3. Методические разработки

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство,

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство,
Л3.1	Корпусова В.П.	Коммерческий менеджмент [Электронный ресурс]: Учебно-методическое пособие для самостоятельной работы обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент Режим доступа: http://46.183.163.35/MarcWeb2/Default.asp	Киров: ФГБОУ ВО Вятская ГСХА, 2016
Л3.2	Ситников Н.П.	Коммерческий менеджмент в АПК [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие Режим доступа: http://46.183.163.35/MarcWeb2/Default.asp	Киров: ФГБОУ ВО Вятская ГСХА, 2020

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	
Э1	Административно-управленческий портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aup.ru/ – Загл. с экрана
Э2	Интернет-проект «Корпоративный менеджмент» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/ – Загл. с экрана
Э3	Информационный портал о менеджменте: управленческое консультирование бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.md-management.ru/ – Загл. с экрана
Э4	Научная электронная библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://elibrary.ru/ – Загл. с экрана
6.3. Перечень информационных технологий	
6.3.1 Перечень программного обеспечения	
6.3.1.1	Операционная система семейства Windows (Windows Vista Business AO NL, MS Win Prof 7 AO NL, Win Prof 7 AOL NL, Win Home Bas 7 AOL NL LGG, Win Starter 7 AO NL LGG, Win SL 8 AOL NL LGG, Win Prof 8 AOL NL, Win Home 10 All Languages Online Product Key License)
6.3.1.2	Приложения Office (MS Office Prof Plus 2007 AO NL, MS Office Prof Plus 2010 AO NL, MS Office 2013 OL NL, MS OfficeStd 2016 RUS OLP NL Acdmc)
6.3.1.3	Антивирусное ПО Kaspersky Endpoint Security
6.3.1.4	Free Commander 2009/02b
6.3.1.5	Google Chrome 39/0/21/71/65
6.3.1.6	Opera 26/0/1656/24
6.3.1.7	Adobe Reader XI 11/0/09
6.3.1.8	Консультант Плюс
6.3.1.9	Гарант Аэро
6.3.2 Перечень информационных справочных систем и современных профессиональных баз данных	
6.3.2.1	Информационная справочная система: КонсультантПлюс
6.3.2.2	Информационная справочная система: Гарант Аэро
6.3.2.3	Профессиональная база данных: Научная электронная библиотека elibrary.ru Режим доступа: http://elibrary.ru/defaultx.asp
6.3.2.4	Профессиональная база данных: Электронный каталог ФГБОУ ВО Вятская ГСХА Режим доступа http://46.183.163.35/MarcWeb2
6.3.2.5	Профессиональная база данных: Официальный сайт Министерства сельского хозяйства и продовольствия Кировской области, http://www.dsx-kirov.ru/

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1	Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине, представлено в Приложении 3.

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Освоение дисциплины проводится в форме аудиторных занятий и внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся.

При проведении аудиторных занятий предусмотрено применение следующих инновационных форм учебных занятий, развивающих у обучающихся навыки командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерские качества: обсуждение и разрешение проблем, метод кейсов, разбор конкретных ситуаций. Количество часов занятий в интерактивных формах определено учебным планом. Практическая подготовка при реализации дисциплины организуется путем проведения практических занятий, предусматривающих участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Внеаудиторная самостоятельная работа осуществляется в следующих формах: самостоятельное изучение теоретического материала (тем дисциплины); подготовка к лекциям и практическим занятиям;

выполнение домашних тестовых и иных индивидуальных заданий; подготовка к мероприятиям текущего контроля;

подготовка к промежуточной аттестации.

При организации самостоятельной работы необходимо, прежде всего, обратить внимание на ключевые понятия, несущие основную смысловую нагрузку в том или ином разделе учебной дисциплины.

1. Самостоятельное изучение тем дисциплины

Для работы необходимо ознакомиться с учебным планом дисциплины и установить, какое количество часов отведено учебным планом в целом на изучение дисциплины, на аудиторную работу с преподавателем на лекционных и практических занятиях, а также на самостоятельную работу. С целью оптимальной самоорганизации необходимо сопоставить эту информацию с графиком занятий и выявить наиболее затратные по времени и объему темы, чтобы заранее определить для себя периоды объемных заданий. Целесообразно начать работу с изучения теоретического материала, основных терминов и понятий курса и с письменных ответов на индивидуальные и тестовые задания.

2. Подготовка к лекционным и практическим занятиям

Традиционной формой аудиторных занятий являются лекции. Курс лекций даёт необходимую информацию для изучения дисциплины. К числу основных форм аудиторных занятий относятся также практические занятия. Их проведение предполагает осуществление определённой самостоятельной работы обучающихся. Внеаудиторная самостоятельная работа предполагает индивидуальное изучение основных разделов и тем курса. Изучаемый материал рекомендуется конспектировать. Конспекты позволяют обучающемуся не только сформировать необходимый объём информации, но и правильно её структурировать, а в дальнейшем – лучше усвоить.

Цель практических занятий заключается в закреплении теоретического материала по наиболее важным темам, в развитии у обучающихся навыков критического мышления в данной области знания, умений работы с учебной и научной литературой, нормативными материалами. В ходе подготовки к практическому занятию обучающемуся следует внимательно ознакомиться с планом, вопросами, вынесенными на обсуждение, тщательно изучить соответствующий теоретический материал, предлагаемую учебную методическую и научную литературу. Рекомендуется обращение обучающихся к монографиям, статьям из специальных журналов, хрестоматийным выдержкам, а также к материалам средств массовой информации по теме, что позволяет в значительной мере углубить понимание проблемы и разнообразить процесс её обсуждения.

3. Подготовка к мероприятиям текущего контроля

В конце изучения каждой темы проводится тематическое тестирование обучающихся, которое является средством контроля и оценки знаний. Подготовка к тестированию заключается в повторении пройденного материала и повторном решении заданий, которые рассматривались на аудиторных занятиях, а также в выполнении заданий для самостоятельной работы.

4. Подготовка к промежуточной аттестации

Подготовка к зачёту является заключительным этапом изучения дисциплины и выступает средством контроля и оценки знаний. Подготовка к зачёту предполагает изучение конспектов обучающихся, рекомендуемой литературы и других источников, повторение материала аудиторных занятий.

Приложение 1

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
для проведения промежуточной аттестации по дисциплине
Коммерческий менеджмент в АПК

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль) программы бакалавриата «Экономика и менеджмент на предприятии (в АПК)»
Квалификация бакалавр

1. Описание назначения и состава фонда оценочных средств

Настоящий фонд оценочных средств (ФОС) входит в состав рабочей программы дисциплины «Коммерческий менеджмент в АПК» и предназначен для оценки планируемых результатов обучения - знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций (п.2) в процессе изучения данной дисциплины.

ФОС включает в себя оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации в форме зачета.

ФОС разработан на основании:

- федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.01.2016 N 7;

- основной профессиональной образовательной программы высшего образования по направлению подготовки 38.03.02. Менеджмент направленности (профилю) программы бакалавриата «Экономика и менеджмент на предприятии (в АПК)»;

- Положения «О формировании фонда оценочных средств для промежуточной и итоговой аттестации обучающихся по образовательным программам высшего образования».

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

Общепрофессиональные компетенции:

- способность находить организационно-управленческие решения и готовностью нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений (ОПК-2).

Профессиональные компетенции:

- способность оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли (ПК-9);
- способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели (ПК-17).

Код формируемой компетенции	**Этапы формирования компетенции в процессе освоения образовательной программы**		
	Начальный	**Основной**	**Заключительный**
ОПК-2	• Экология и природопользование • Методы принятия управленческих решений • Регионалистика • Разработка управленческих решений	• Маркетинг • Корпоративные финансы • Корпоративная социальная ответственность • Управление технологиями в АПК • Коммерческий менеджмент в АПК • Организация и управление продажами на предприя-	• Производственная практика: преддипломная практика • Подготовка к государственной итоговой аттестации

		тиях АПК	
ПК-9	• Экономическая теория • Институциональная экономика • Защита прав потребителей	• Экономика отраслей АПК • Сельскохозяйственные рынки • Маркетинговые исследования в АПК • Учебная практика: практика по получению первичных профессиональных умений и навыков • Коммерческий менеджмент в АПК • Организация и управление продажами на предприятиях АПК	• Производственная практика: преддипломная практика • Подготовка к государственной итоговой аттестации
ПК-17	• Регионалистика • Экономика организаций (предприятий) • Знакомство с культурными ценностями города Кирова	• Учебная практика: практика по получению первичных профессиональных умений и навыков • Управление разработкой и внедрением нового продукта • Экономические основы производства и переработки продукции растениеводства • Экономические основы производства и переработки продукции животноводства • Коммерческий менеджмент в АПК • Организация и управление продажами на предприятиях АПК • Культурные ценности родного края	• Производственная практика: преддипломная практика • Подготовка к государственной итоговой аттестации

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

Планируемые результаты обучения по дисциплине - знания, умения, навыки и (или) опыт деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций и обеспечивающие достижение планируемых результатов освоения образовательной программы		
ОПК-2: способность находить организационно-управленческие решения и готовность нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений		
Знать:		**Критерии оценивания**
Уровень 1	на низком уровне этапы процесса разработки организационно-управленческих решений в сфере коммерческого менеджмента	- уровень усвоения обучающимся теоретических знаний и умение использовать их для решения профессиональных задач; - логичность, обоснованность, четкость изложения и ответа на вопросы; - работа в течение семестра, наличие задолженности по текущему контролю
Уровень 2	на базовом уровне этапы процесса разработки организационно- управленческих решений в сфере коммерческого менеджмента	

Уровень 3	на продвинутом уровне этапы процесса разработки организационно- управленческих решений в сфере коммерческого менеджмента	успеваемости. - правильность выполнения заданий.
Уметь:		**Критерии оценивания**
Уровень 1	на низком уровне оценивать условия и последствия принимаемых организационно-управленческих решений в сфере коммерческого менеджмента	- уровень усвоения обучающимся теоретических знаний и умение использовать их для решения профессиональных задач; - логичность, обоснованность, четкость изложения и ответа на вопросы; - работа в течение семестра, наличие задолженности по текущему контролю успеваемости. - правильность выполнения заданий.
Уровень 2	на базовом уровне оценивать условия и последствия принимаемых организационно-управленческих решений в сфере коммерческого менеджмента	
Уровень 3	на продвинутом уровне оценивать условия и последствия принимаемых организационно-управленческих решений в сфере коммерческого менеджмента	
Владеть:		**Критерии оценивания**
Уровень 1	навыками принятия организационно-управленческих решений, оценки последствий принимаемых организационно- управленческих решений в сфере коммерческого менеджмента на низком уровне	- уровень усвоения обучающимся теоретических знаний и умение использовать их для решения профессиональных задач; - логичность, обоснованность, четкость изложения и ответа на вопросы; - работа в течение семестра, наличие задолженности по текущему контролю успеваемости. - правильность выполнения заданий.
Уровень 2	навыками принятия организационно-управленческих решений, оценки последствий принимаемых организационно- управленческих решений в сфере коммерческого менеджмента на базовом уровне	
Уровень 3	навыками принятия организационно-управленческих решений, оценки последствий принимаемых организационно- управленческих решений в сфере коммерческого менеджмента на продвинутом уровне	
ПК-9: способностью оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли		
Знать:		**Критерии оценивания**
Уровень 1	на низком уровне экономические и маркетинговые основы поведения потребителей благ, формирования спроса в коммерческом менеджменте	- уровень усвоения обучающимся теоретических знаний и умение использовать их для решения профессиональных задач; - логичность, обоснованность, четкость изложения и ответа на вопросы; - работа в течение семестра, наличие задолженности по текущему контролю успеваемости.
Уровень 2	на базовом уровне экономические и маркетинговые основы поведения потребителей благ, формирования спроса в коммерческом менеджменте	

Уровень 3	на продвинутом уровне экономические и маркетинговые основы поведения потребителей благ, формирования спроса в коммерческом менеджменте	- правильность выполнения заданий.
Уметь:		**Критерии оценивания**
Уровень 1	на низком уровне анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса в коммерческом менеджменте	- уровень усвоения обучающимся теоретических знаний и умение использовать их для решения профессиональных задач; - логичность, обоснованность, четкость изложения и ответа на вопросы; - работа в течение семестра, наличие задолженности по текущему контролю успеваемости. - правильность выполнения заданий.
Уровень 2	на базовом уровне анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса в коммерческом менеджменте	
Уровень 3	на продвинутом уровне анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса в коммерческом менеджменте	
Владеть:		**Критерии оценивания**
Уровень 1	на низком уровне способностью исследовать и анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса в коммерческом менеджменте	- уровень усвоения обучающимся теоретических знаний и умение использовать их для решения профессиональных задач; - логичность, обоснованность, четкость изложения и ответа на вопросы; - работа в течение семестра, наличие задолженности по текущему контролю успеваемости. - правильность выполнения заданий.
Уровень 2	на базовом уровне способностью исследовать и анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса в коммерческом менеджменте	
Уровень 3	на продвинутом уровне способностью исследовать и анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса в коммерческом менеджменте	
ПК-17: способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели		
Знать:		**Критерии оценивания**
Уровень 1	базовые методы оценки потенциала рынка в АПК	- уровень усвоения обучающимся теоретических знаний и умение использовать их для решения профессиональных задач; - логичность, обоснованность, четкость изложения и ответа на вопросы; - работа в течение семестра, наличие задолженности по текущему контролю успеваемости. - правильность выполнения заданий.
Уровень 2	комплекс методов оценки потенциала рынка в АПК	
Уровень 3	широкий спектр методов оценки потенциала рынка в АПК	
Уметь:		**Критерии оценивания**
Уровень 1	оценивать потенциал рынка в АПК на низком уровне	- уровень усвоения обучающимся теоретических знаний и умение использовать

Уровень 2	оценивать потенциал рынка в АПК на базовом уровне	их для решения профессиональных задач; - логичность, обоснованность, четкость изложения и ответа на вопросы; - работа в течение семестра, наличие задолженности по текущему контролю успеваемости. - правильность выполнения заданий
Уровень 3	оценивать потенциал рынка в АПК на продвинутом уровне	
Владеть:		**Критерии оценивания**
Уровень 1	базовыми навыками оценки потенциала рынка в АПК	- уровень усвоения обучающимся теоретических знаний и умение использовать их для решения профессиональных задач; - логичность, обоснованность, четкость изложения и ответа на вопросы; - работа в течение семестра, наличие задолженности по текущему контролю успеваемости. - правильность выполнения заданий.
Уровень 2	комплексом навыков оценки потенциала рынка в АПК	
Уровень 3	широким спектром навыков оценки потенциала рынка в АПК	

Для оценки сформированности соответствующих компетенций по дисциплине «Коммерческий менеджмент в АПК» применяется аналитическая шкала оценивания:

Шкала оценивания:

№	Критерии оценивания	Не зачтено	Зачтено		
			Низкий уровень	Базовый уровень	Продвинутый уровень
		Описание показателя			
1	Уровень усвоения обучающимся теоретических знаний и умение использовать их для решения профессиональных задач	Низкий уровень усвоения материала, незнание значительной части программного материала	Представлены знания только основного материала, но не усвоены его деталей	Твердое знание программного материала	Высокий уровень усвоения материала, умение тесно увязывать теорию с практикой
2	Логичность, обоснованность, четкость ответа на вопросы	Существенные ошибки, нет ответов на дополнительные, уточняющие вопросы	Неточности в ответах, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала.	Грамотное и по существу изложение теоретического материала, без существенных неточностей в ответе на вопросы	Исчерпывающее последовательное, четкое и логически стройное изложение теоретического материала
3	Работа в течение семестра, наличие задолженности по текущему контролю успеваемости.	Имеются многочисленные пропуски занятий, задолженность по текущему контролю успеваемости	Имеются пропуски занятий, частичная задолженность по текущему контролю успеваемости	Активная работа в течение семестра, задолженность отсутствует	Активная работа в течение семестра, задолженность отсутствует

4	Полнота и правильность ответов	Обучающийся не владеет предметной терминологией, понятиями и категориями, правильно выполняет менее 55% заданий	Обучающийся слабо владеет предметной терминологией, понятиями и категориями, правильно выполняет 55-69% заданий	Обучающийся уверенно владеет предметной терминологией, понятиями и категориями, основными методами, правильно выполняет 70-84% заданий	Обучающийся в совершенстве владеет предметной терминологией, понятиями и категориями, системным представлением, правильно выполняет более 85% заданий

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

Вопросы для подготовки к зачёту по дисциплине «Коммерческий менеджмент в АПК»:

1. Понятие коммерческой деятельности предприятий.
2. Содержание и принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров, работ и услуг.
3. Рынок и рыночная среда в системе коммерческих отношений предприятий АПК.
4. Государственное регулирование коммерческой деятельности в аграрной сфере.
5. Сущность и роль коммерческой деятельности предприятий АПК.
6. Предмет, объект, субъекты коммерческой деятельности в АПК.
7. Цель и задачи курса, методология его изучения, связь с другими дисциплинами.
8. Особенности коммерческой деятельности на предприятиях АПК.
9. Развитие коммерческой деятельности в современных условиях.
10. Требования, предъявляемые к современному коммерческому работнику.
11. Сущность современной концепции маркетинга и её связь с коммерческой деятельностью в АПК.
12. Понятие о хозяйствующем субъекте и производственно-коммерческой системе.
13. Формы собственности предприятий АПК.
14. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности в АПК.
15. Система и принципы организации хозяйственных взаимоотношений в процессе коммерческой деятельности.
16. Конкуренция и конкурентоспособность предприятий АПК в системе коммерческих отношений.
17. Коммерческие сделки и хозяйственные договоры как правовая форма осуществления коммерческих операций в АПК.
18. Договор контрактации.
19. Договор подряда.
20. Аренда и арендный подряд.
21. Сущность материально-технического обеспечения предприятий АПК.
22. Задачи и функции коммерческих служб предприятий АПК по материально-техническому обеспечению.
23. Факторы, определяющие структуру и тип службы материально-технического снабжения.
24. Сущность и содержание планов материально-технического снабжения.
25. Планирование производственных запасов.
26. Сущность и особенности системы сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольствия в современных условиях.
27. Каналы реализации сельскохозяйственной продукции и продовольствия.
28. Стратегия организации сбыта.

29. Формирование коммерческих служб по сбыту продукции предприятий АПК.
30. Особенности сбыта отдельных видов сельскохозяйственной продукции.
31. Виды сбытовых структур и контрагенты рынка.
32. Выбор канала сбыта и оценка его эффективности.
33. Формирование и функционирование оптовых продовольственных рынков.
34. Организация сбыта сельскохозяйственной продукции в зарубежных странах.
35. Сбытовая политика сельскохозяйственного предприятия.
36. Комплексная оценка коммерческих решений в сельскохозяйственном производстве.
37. Особенности коммерческой деятельности перерабатывающих предприятий.
38. Организационно-экономическое обоснование выпуска новых видов продукции.
39. Особенности коммерческой деятельности предприятий агросервиса.
40. Организация технического обслуживания и ремонта сельскохозяйственной техники.
41. Сущность и экономическое содержание туризма.
42. Экономическая эффективность деятельности туристского предприятия.

Типовые билеты к зачету по дисциплине «Коммерческий менеджмент в АПК»

Билет №0

1. Особенности коммерческой деятельности на предприятиях АПК (ОПК-2, ПК-9, ПК-17, Знания, Умения, уровень 2 – Базовый).

2. Выбор канала сбыта и оценка его эффективности (ОПК-2, ПК-9, ПК-17, Навыки, Умения, уровень 3 – Продвинутый).

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

Процедура оценивания знаний, умений и навыков при проведении промежуточной аттестации по дисциплине «Коммерческий менеджмент в АПК» проводится в форме зачёта.

Порядок организации и проведения промежуточной аттестации обучающегося, форма проведения, процедура сдачи зачёта, сроки и иные вопросы определены Положением о порядке организации и проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

Процедура оценивания знаний, умений и навыков при проведении теоретической части зачёта проводится путем ответа на билеты обучающихся:

- обучающийся выбирает билет по дисциплине, сообщает его номер преподавателю, берёт листки подготовки ответа;
- при подготовке к устному зачёту обучающийся ведёт записи на листке подготовки к ответу, который затем сдаёт экзаменатору;
- время подготовки не может превышать 15 минут;
- при необходимости обучающему могут быть заданы дополнительные вопросы, но не более трёх.
- по результатам ответа выставляется оценка согласно установленной шкалы оценивания.

Для подготовки к зачёту рекомендуется использовать лекционный и практический материал по дисциплине, литературные источники и электронные ресурсы.

Приложение 2

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
для проведения текущего контроля успеваемости по дисциплине
Коммерческий менеджмент в АПК

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль) программы бакалавриата «Экономика и менеджмент на предприятии (в АПК)»
Квалификация бакалавр

1. Описание назначения и состава фонда оценочных средств

Настоящий фонд оценочных средств (ФОС) входит в состав рабочей программы дисциплины «Коммерческий менеджмент в АПК» и предназначен для оценки планируемых результатов обучения - знаний, умений, навыков в процессе изучения данной дисциплины.

2. Перечень компетенций, формируемых при изучении дисциплины

Общепрофессиональные компетенции:

- способность находить организационно-управленческие решения и готовностью нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений (ОПК-2).

Профессиональные компетенции:

- способность оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли (ПК-9);
- способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели (ПК-17).

3. Банк оценочных средств

Для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины «Коммерческий менеджмент в АПК» используются следующие оценочные средства:

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства
1	Тестовые задания	Тестовые задания содержат теоретические вопросы и практические задания, позволяющие определить уровень подготовки обучающегося
2	Проблемные ситуации (Кейс-задачи)	Практические задания, позволяющее оценить умения и навыки, которыми овладел обучающийся при формировании соответствующих компетенций
3	Домашняя контрольная работа	Домашняя контрольная работа предназначена для самостоятельного изучения отдельных вопросов теоретического материала и практического выполнения заданий обучающихся заочной формы обучения

Тестовые задания
для проведения текущего контроля знаний
по дисциплине «Коммерческий менеджмент в АПК»

Текущий контроль проводится в форме тестирования, предназначенного для определения уровня подготовки обучающегося, определения знаний, умений и навыков, которые были приобретены в ходе изучения дисциплины.

Результаты текущего контроля в форме тестирования оцениваются посредством интегральной (целостной) двухуровневой шкалы.

Шкала оценивания:

Шкала оценивания	Показатели оценивания
Не зачтено	Обучающийся показывает очень низкий уровень знаний, умений и навыков; не владеет учебным материалом, неуверенно отвечает на вопросы; правильно выполняет менее 55% заданий.
Зачтено	Обучающийся демонстрирует достаточно высокий уровень знаний, умений и навыков; владеет учебным материалом, уверенно отвечает на большинство вопросов; правильно выполняет более 55% заданий.

Типовые тестовые задания для текущего контроля знаний (6 вариантов)

1 Методы управления коммерческой деятельностью:

а) планирование, регулирование, координирование, оперативный учёт;

б) административные, организационные, экономические, правовые, информационные;

в) маркетинговые, социально- психологические, правовые, комбинированные.

2 В каком случае наиболее эффективна организационная структура коммерческого отдела , специализирующаяся по группам товаров?

а) если потенциальные клиенты заинтересованы во всём спектре продукции;

б) если одна или несколько групп товаров требуют специальных глубоких знаний в предметной области;

в) если работа отдела ориентирована на расширение клиентской базы

3 Этапы процесса планирования продаж и закупок:

а) прогнозирование спроса, разработка проекта договора, заключение договора с поставщиком, оценка результата, рекламно- информационная работа;

б) диагностика проблемы, планирование закупок, расчет нормативов, оценка экономического результата;

в) прогнозирование спроса, планирование продаж, планирование страховых запасов и закупок, оценка финансово- экономического результата.

4 Средства комплекса коммуникаций в коммерческой деятельности:

а) реклама, пропаганда, стимулирование сбыта, личная продажа;

б) административные, экономические, правовые;

в) функциональные, информационные, рыночные.

5 Критерии оценки поставщиков:

а) возможности поставщика, условия гарантии качества, цена товара, условия поставки, форма платежа;

б) цена, ассортимент товаров, наличие складов, транспорта, условия доставки;

в) квалификация торгового персонала, цена, наличие соответствующих документов, соблюдение исполнительской дисциплины.

6 Инструменты управления партнерской сетью:

а) регулярная отчётность, регулярные контакты с партнерами, опросы партнеров;

б) экономические, административные, социально- психологические;

в) отчёты, конференции, семинары.

Методические материалы, определяющие процедуру оценивания

Процедура оценивания знаний, умений и навыков при проведении текущего контроля знаний проводится путем письменного или компьютерного тестирования обучающихся:

- сроки проведения текущего контроля: в течение семестра.
- процедура оценивания проводится во время проведения практических занятий.
- обучающийся получает тестовые теоретические задания.
- на выполнение всей работы отводится не более 30 мин.
- оценка текущего контроля проводится посредством интегральной (целостной) двухуровневой шкалы.

В результате проведенного тестирования при помощи шкалы оценивания определяется уровень освоения знаний, умений и навыков обучающимся, влияющий на уровень сложности при изучении отдельных тем (разделов) дисциплины.

Проблемные ситуации (Кейс-задачи)
для проведения текущего контроля знаний
по дисциплине «Коммерческий менеджмент в АПК»»

Текущий контроль в форме решения проблемных ситуаций (кейс-задач) предназначен для оценки степени освоения теоретического и практического материала по дисциплине.

Результаты текущего контроля в форме решения проблемных ситуаций(кейс-задач) оцениваются посредством интегральной (целостной) двухуровневой шкалы:

Шкала оценивания:

Шкала оценивания	Показатели оценивания
Не зачтено	Обучающийся показывает очень низкий уровень знаний, умений и навыков; не владеет учебным материалом, неуверенно отвечает на вопросы; правильно выполняет менее 55% заданий.
Зачтено	Обучающийся демонстрирует достаточно высокий уровень знаний, умений и навыков; владеет учебным материалом, уверенно отвечает на большинство вопросов; правильно выполняет более 55% заданий.

Типовые проблемные ситуации (кейс - задачи) для текущего контроля знаний (10 вариантов)

Задание 1. РЕКЛАМНАЯ ПАУЗА

«Ситно» - управляющая компания, она руководит несколькими предприятиями, производящими продукты питания под единым брендом. Объединённые общим брендом предприятия выпускают несколько сотен видов продукции. На своих землях (более 120 га в Челябинской области) компания выращивает зерно, которое обрабатывается на собственных элеваторах, а затем на собственных же мощностях превращает его в муку и комбикорма. Из муки на хлебокомбинатах «Ситно» пекут хлеб и кондитерские изделия, комбикорма отправляются на собственные животноводческие фермы. «Ситно» выращивает герефордов (коров мясной породы), молочных коров, кур, что позволяет содержать своё колбасное производство. В общей сложности бренд «Ситно» объединяет пять крупных производителей (три хлебокомбината, комбинат хлебопродуктов, птицеводческая фабрика). Компания выпускает 12 наименований муки, 72 вида колбасных изделий, 30 видов полуфабрикатов, более 300 видов хлеба и кондитерских изделий.

В структуре предприятия предусмотрены возможности для сбыта собственной продукции. Часть её производители продают через фирменную торговую сеть в Магнитогорске, а также самостоятельно организуют поставки в другие регионы. Когда становится понятно, что в том или ином регионе товар пользуется спросом, принимается решение об открытии там торгового дома «Ситно». Компания уже открыла три ТД в Челябинске, Уфе, Москве. Как правило, торговые дома предлагают продукцию «Ситно» не только сетевым магазинам, но и небольшим продуктовым павильонам. В итоге продукция «Ситно» продаётся в полутора десятках областей страны.

Однако в объединении зреет конфликт: производители уверены, что торговые дома недостаточно эффективно реализуют их продукцию, а торговые дома парируют, что рост продаж без вложений в рекламу невозможен. Вкладываться же в рекламу часть производителей отказывается. Получается, что маркетологи управляющей компании оказались в роли судей: им необходимо разрешить конфликт и предложить стратегию, которая устроит обе стороны.

Исторически в «Ситно» сформировалась непростая схема взаимодействия между производителями и торговыми подразделениями. Каждое предприятие имеет свой собственный бюджет. И хотя все подразделения объединены единым брендом, фактически каждое из них-отдельное юридическое лицо. Эта ситуация сказывается и на схеме продаж продукции. Торговые дома работают с производителями по агентским договорам. Они ищут клиентов,

ведут переговоры, оформляют необходимую документацию, делают заявку предприятию-производителю на поставку определённого количества продукции. При этом торговый дом выкупает у производителя товар по фиксированной цене, а цену, по которой продукция передаётся конечному продавцу, регулирует по своему усмотрению. За посреднические услуги ТД получает от 1 до 4% с реализации товара. Сопутствующие издержки - «входные билеты» в торговые сети, рекламные кампании- оплачиваются производителем. В большинстве случаев маркетинговые бюджеты компаний-производителей рассчитываются исходя из счетов, которые выставляет торговый дом. Например, он доводит до сведения производителя стоимость размещения товара на полке магазина. Исходя из этих данных производственники определяют, сколько полок они готовы оплатить. Так же высчитываются и другие параметры.

Но если с необходимостью оплачивать «входные бонусы» производители смирились, то в полезности рекламных кампаний уверены далеко не все. «Дело в том, что некоторые наши производители отказались выделять средства на рекламные кампании, пока товар в регионе не известен, - рассказывает корпоративный маркетолог «Ситно» Ольга Пушихина. - Они предложили подождать, пока их продукция станет популярной». С такой проблемой компания столкнулась, в мае открыв торговый дом в Уфе: до сих пор представителям торгового дома и заводам-производителям не удаётся договориться.

Конкуренция в тех сегментах рынка, где представлена продукция компании, неоднородна. Например, на рынке муки она невелика. Благодаря этому обстоятельству, как, впрочем, и качеству продукции, мука «Ситно» популярна у покупателей. При этом, как ни странно, производители муки (чья рентабельность ниже, чем, скажем, в колбасном производстве) не сомневаются в необходимости маркетинговых кампаний и с готовностью выделяют на них средства из собственного бюджета. Специально для башкирского рынка, где традиционно лояльно относятся к продукции местных производителей, один из мукомольных заводов «Ситно» запустил марку муки «Тантана». Перед запуском марки маркетологи завода-производителя провели маркетинговое исследование, были разработаны фирменный стиль и дизайн (логотип «Ситно» остался только на боковом шве упаковки). «Тантана» встала на полки рядом с мукой «Ситно». В итоге полочное пространство, которое занимает продукция этого производителя, увеличилось в несколько раз.

Чтобы убедить производителей в том, что без рекламы завоевать популярность не удастся, Ольга напоминает о примере челябинского торгового дома. Он был открыт в 2001 году, но активные продажи продукции «Ситно» там идут только два последних года. Резкий рост продаж по «странному» совпадению начался именно тогда, когда стартовала активная рекламная кампания: размещены билборды, прошла реклама в печатных городских СМИ. Также компания выступила спонсором нескольких программ о еде на местном телевидении. По окончании рекламной кампании объём продаж был в два раза больше, чем до её начала. Однако производители не усматривают здесь причинно-следственной связи. «Они говорят, что продажи пошли вверх потому, что за пять лет удалось заработать лояльность покупателей, и рекламная кампания не сыграла тут никакой роли», - рассказывает Ольга.

ВОПРОСЫ:

1 Как же всё-таки маркетологам управляющей компании убедить заводы- производители в необходимости тратиться на рекламные кампании?

2 Как объяснить предприятиям, что без рекламы, сопровождающей выход товара на новый рынок, продавать не получится?

Задание 2. Расчет цен на продукцию

Сельскохозяйственные предприятия реализуют продукцию по следующим направлениям: государству (в федеральные и территориальные продовольственные фонды), своим работникам (продажа и выдача натурой в счет оплаты труда), на общественное питание, прочим покупателям (через биржи, торговые дома, ярмарки, по прямым договорам).

Количество всех видов реализованной продукции показывается в прогнозе в зачетном весе. Для перевода натурального количества продукции в зачетный (базисный, стандартный) вес его

делят на стандартный (зачетный) показатель качества и умножают на показатель, прогнозируемый в хозяйстве. Например, натуральное количество реализуемого молока 12820 ц жирностью 3,8%. Стандартная жирность молока 3,6%.

Количество молока в переводе на стандартное качество 13532,2 ц (12820 * 3,8 / 3,6). Цены продажи прогнозируются в плане маркетинга с учетом изучения спроса, ожидаемого уровня инфляции, цен конкурентов и каналов реализации. Прогнозирование текущих и среднегодовых рыночных цен реализации и выручки осуществляется в специальных расчетах по видам продукции. По данным информационных центров, профессиональных газет и журналов, определяются уровень инфляции и индекс роста или снижения цен в каждом месяце прогнозируемого периода.

Рыночная цена на момент реализации определяется путем увеличения (снижения) цены предыдущего месяца в соответствии с прогнозируемым изменением индексов цен. Например, договорная цена 1 центнер молока базисной жирности на 1 января составляет 500 руб. В январе ожидается рост цен на 20 %, а в феврале – снижение на 10 %. Рыночная (договорная) цена на 1 центнер молока прогнозируется: в январе – 500 руб., феврале – 600 руб. (500 × 20 : 100), в марте – 540 руб. (600(600 × 10 : 100)) и т.д.

Среднегодовая рыночная цена реализации единицы продукции исчисляется путем деления выручки на количество продаваемой по договору продукции.

Реализация работ, услуг работникам хозяйства, на общественное питание, выдача натурой в счет оплаты труда осуществляются по ценам, установленным собственником в начале года. Как правило, они не должны быть ниже полной себестоимости продукции и выше рыночных цен. Цены реализации по прочим направлениям (биржа, ярмарка, рынки) прогнозируются с учетом рыночной конъюнктуры. Прогнозирование выручки от реализации по каналам сбыта осуществляется путем умножения количества реализуемой продукции на конкретные цены реализации, а по предварительно заключенным договорам с федеральными и территориальными контрактными системами и некоторыми другими покупателями – на среднегодовые рыночные цены. Выручка в целом по хозяйству исчисляется сложением выручки по всем каналам реализации продукции. Прогноз реализации продукции составляется на год с помесячной разбивкой. Данные о реализации молока по предварительным заказам государства и других покупателей по месяцам планируемого года рассчитаны в прогнозе среднегодовой рыночной цены и поступлений от его продажи. Выручка и реализация других видов продукции исчисляется в соответствии с планом ее реализации и установленными в задании ценами реализации.

Рассчитайте среднегодовую договорную цену на реализацию молока по прямым договорам и среднюю цену молока, продаваемого государству. Составьте прогноз поступления выручки от реализации продукции, работ и услуг сельскохозяйственного предприятия.

Задание 3. Определение наиболее прибыльного объема производства.

АО «Садовод» прогнозирует новый вид деятельности – выращивание саженцев плодовых культур на карликовых подворьях. Обладая значительной долей производства в отрасли, АО может влиять на цены. Спрос на продукцию эластичный, изменчивый. При несовершенной конкуренции повышение производства даже одним предприятием приведет к заметному насыщению рынка и падению рыночной цены. Отдел маркетинга, исходя из эластичности спроса, должен рассчитать зависимость цен и выручки от объема производства. Отдел труда на основе предельной производительности труда – определить необходимое число работающих. Финансовый аспект – определение суммы валовых издержек и предельных издержек при разных объемах производства. Объектом финансового управления является распределение прибыли. По предложениям финансовой службы собрание акционеров выносит решение о распределении прибыли, оставшейся после уплаты налогов, на дивиденды и инвестиции. Собранию акционеров, отделу маркетинга, финансовому отделу предстоит определить оптимальный объем выпуска продукции, а также ее цену, издержки производства, количество привлекаемых работников, зарплату, прибыль, дивиденды, объем займов (табл.1)

Таблица 1- Показатели работы АО «Садовод» при разных объёмах

Количесвко саженце, тыс.шт	Цена За 1 шт, руб	Выручка, тыс.руб	Издержки, тыс.руб	Прибыль, тыс.руб	Предельные издержки, тыс.руб	Предельный доход, тыс.руб
2	900	1800	1500	300	-	-
4	800	3200	2500	700	1000	1400
6	700	4200	3200	1000	700	1000
8	600	4800	4100	700	900	600

Методические материалы, определяющие процедуру оценивания

Процедура оценивания знаний, умений и навыков при проведении текущей аттестации в форме кейс-задачи определяется следующими методическими указаниями:

- выполнение кейс-задачи проводится во время практических занятий;
- обучающийся должен представить развернутый вывод по итогам решения кейс-задачи.

По итогам решения проблемной ситуации (кейс-задачи), указываются замечания, требующие доработки. Затем осуществляется защита решения в режиме «Вопрос-Ответ».

Домашняя контрольная работа

по дисциплине «Коммерческий менеджмент в АПК»

Текущий контроль в форме домашней контрольной работы предназначен для самостоятельного изучения обучающимися на заочной формы обучения отдельных вопросов теоретического материала и практических заданий.

Результаты текущего контроля в форме **домашней контрольной работы** оцениваются посредством интегральной (целостной) двухуровневой шкалы:

Шкала оценивания:

Критерии оценивания	Не зачтено	Зачтено
	Показатели оценивания	
1. Соответствие содержания работы методическим указаниям и рекомендациям по её выполнению	Содержание не соответствует предъявляемым требованиям, тема работы не относится к предмету дисциплины; в работе недостаточно используются нормативные акты, учебно-методическая и научная литература; присутствует множество заимствований из информационных источников	Содержание в целом отвечает требованиям, тема работы относится к предмету дисциплины; в полной мере используются нормативные акты, учебно-методическая и научная литература; работе присущи оригинальность и индивидуальный подход
2. Соответствие содержания теме работы и полнота её раскрытия	Содержание не соответствует теме работы, тема не раскрыта; обучающийся демонстрирует низкий уровень знаний, умений и навыков определять, формулировать проблемы и находить пути их решения	Содержание соответствует теме работы, тема раскрыта; обучающийся демонстрирует высокий уровень знаний, умений и навыков определять, формулировать проблемы и находить пути их решения
3. Последовательность и логика изложения материала в работе	Имеются значительные логические нарушения в изложении материала; выводы не соответствуют фактическому материалу, либо носят необоснованный характер; обучающийся проявляет низкий уровень знаний, умений и навыков ясно, чётко и грамотно излагать собственные размышления, делать умозаключения и выводы	Материал излагается последовательно и логично; в работе содержатся самостоятельные, обоснованные выводы, соответствующие фактическому материалу; обучающийся проявляет высокий уровень знаний, умений и навыков ясно, чётко и грамотно излагать собственные размышления, делать умозаключения и выводы
4. Качество расчётно-аналитической части работы	Неправильное применение методик, неверные и неполные расчёты и анализ показателей; наличие существенных замечаний по выполнению расчётов и проведению анализа	Правильное применение методик, достоверные и полные расчёты и анализ показателей; отсутствие существенных замечаний по выполнению расчётов и проведению анализа
5. Полнота знаний и правильность выполнения задания в работе	Полнота знаний и правильность выполнения задания менее 55%; обучающийся показывает низкий уровень знаний, умений и навыков выполнения задания	Полнота знаний и правильность выполнения задания более55%; обучающийся показывает высокий уровень знаний, умений и навыков выполнения задания
6. Оформление и информационное сопровождение работы	Не выдержаны структура и объём работы, качество её оформления в письменном виде не соответствует требованиям; имеются грубые сти-	Работа структурирована, её объём, качество оформления в письменном виде, язык, стиль и грамматический уровень отвечают требованиям; имеется список лите-

	листические, орфографические, пунктуационные и грамматические ошибки; отсутствует список литературы и ссылки в тексте на источники информации	ратуры и ссылки в тексте на источники информации; при чтении текста обучающийся лаконично излагает суть работы в отведённое время, используя иллюстративный материал

Типовые задания для домашней контрольной работы
для проведения текущего контроля знаний

1. Особенности коммерческой деятельности перерабатывающих предприятий.
Сбытовая политика сельскохозяйственных предприятий

2. Производственная программа перерабатывающего предприятия в условиях конкурентной борьбы на рынке продовольственных товаров.
Государственное регулирование системы сбыта.

3. Материально-техническое снабжение сельскохозяйственных предприятий.
Стратегия организации сбыта.

4. Организация сбыта готовой продукции на перерабатывающем предприятии.
Развитие коммерческой деятельности в современных условиях.

5. Выбор и анализ каналов сбыта.
Формирование и применение цен на сельскохозяйственную продукцию.

6. Анализ и формирование ассортимента продукции.
Каналы реализации сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

7. Анализ ценовой политики.
Формирование и функционирование оптовых продовольственных рынков.

8. Анализ ритмичности работы предприятия.
Выбор канала сбыта и оценка его эффективности.

9. Факторы изменения выпуска и реализации продукции.
Конкуренция и конкурентоспособность предприятий АПК в системе коммерческих отношений.

10. Организация транспортировки сельскохозяйственных грузов.
Формирование и применение цен на сельскохозяйственную продукцию.

Далее приведены задания для выполнения практической части домашней контрольной работы по дисциплине «Коммерческий менеджмент в АПК»».

Задача 1.

Рассчитать плановый интервал поставки материально-технических ресурсов, если известно, что норма отгрузки составляет 5 тонн, плановое среднесуточное потребление 200 килограмм.

Задача 2.

Определить норму производственных запасов, если известно, что время на приёмку и подготовку к производственному использованию материально технического ресурса составляет 0,05 смены, рабочий запас 1 смена, запас до следующей поставки 7 дней, гарантийный запас 05, смены.

Задача 3.

Проведите экономическую оценку каналов сбыта перерабатывающего предприятия.

Показатели	Каналы			
	А	Б	В	Г
Средняя отпускная цена, руб	1800	1890	1850	2000
Порядок согласования розничной цены	Без согласования	Без согласования	Прямое согласование	Без согласования
Возможный объём реализации за год, тонн	3000	500	1500	100
Максимально возможный размер одной партии, т	60	10	20	5
Расстояние перевозки, км	5	10	15	20
Условия доставки	Возможность доставки транспортом заказчика	Возможность доставки транспортом заказчика	Доставка транспортом сторонней организации	Доставка собственным транспортом
Условия оплаты	Предоплата за три дня до поставки	По факту поставки в течении 3-х банковских дней	По факту поставки в течении 3-х банковских дней	По факту поставки в течении 5-х банковских дней
Репутация на рынке	Высокая	Средняя	Средняя	Предприятие недавно работает
Наличие просроченной оплаты	Нет	Незначительная задолженность	Большая задолженность	Нет
Наличие собственной товаропроводящей сети	Развитая, с выходом на зарубежные рынки	Развитая, на внутреннем рынке	Средняя	Отсутствует
Стимулирование сбыта	Высокое	Отсутствует	Среднее	Высокое
Обеспеченность складскими помещениями и холодильным оборудованием	Имеются современные складские помещения и морозильное оборудование	Складские помещения не оборудованы холодильным оборудованием	Имеются небольшие складские помещения с холодильным оборудованием	Нет
Возврат не реализованной продукции	Нет	Нет	Возможен и устанавливается при согласовании цен	Нет

Задача 4.

Сельскохозяйственное предприятие имеет мини цех по переработке и разливу цельного молока в полиэтиленовые пакеты. Мощность – 1500 кг/смену. По итогам отчетного года произведено 250 т. продукции. Оптово-отпускная стоимость – 300 млн. руб., постоянные затраты

– 100 млн. руб., переменные 180 млн. руб. Найти фактическую рентабельность. Найти плановый объем производства для достижения рентабельности 20%.

Задача 5.

Сельскохозяйственная организации необходимо 1000 тонн комбикорма в год. Стоимость размещения заказа 10 тыс. руб. Стоимость 1 тонны комбикорма 900 тыс. руб. Стоимость хранения – 10% от стоимости. Рассчитать общие издержки на хранение и размещение, а также экономичный размер хранения.

Задача 6.

Составить график производства различных видов круп при следующих условиях. Спрос на каждый вид крупы постоянный – 1600 кг. в месяц. В месяц линия работает 160 часов. Производительность – 200 кг./час. Для переналадки линии нужен 1 час времени, при этом упущенная выгода составляет 500 тыс. руб. Стоимость хранения 1 пакета в месяц – 1 тыс. руб.

Задача 7.

Определите затраты на хранение техники в расчёте на полный объём работ, выполняемых комплексом машин, если известно, что норматив затрат на ремонт и обслуживание 1го машино-места 1 250 000 рублей, количество единиц техники 7, годовой объём работ 4000 тонн, годовая загрузка машин 1850 часов, производительность 15 тонн/час.

Задача 8

Рассчитайте рентабельность затрат на снабженческую деятельность агросервисной организации, если известно, что выручка по снабженческой деятельности за отчётный период составила 115 500 000 рублей, стоимость закупленных материально-технических ресурсов 57 600 000 рублей, расходы на оплату труда 25 000 000, издержки обращения 17 000 000 рублей.

Задание 9

Поведите анализ конкурентоспособности молока в упаковке «Тетра Пак».

Показатели	Исследуемые образцы молока		
	А	Б	В
Вкус	5	4	5
Цвет	4	5	5
Запах	5	5	5
Внешний вид	5	5	4
Сумма баллов по сопоставимым показателям			
Массовая доля жира, %	3.2	3.4	3.6
Массовая доля белка, %	3.0	3.2	3.4
Цена, руб.	7000	7050	7200

Все образцы соответствуют регламентируемым показателям качества. Показатели весомости для отдельных показателей качества следующие: вкус – 0,5,цвет – 0,2, запах – 0,2, внешний вид – 0,1.

Задача 10

На начало планового периода на складе перерабатывающего предприятия объем нереализованной товарной продукции составил 85600 млн. руб. Плановый объем производства продукции 35970 млн. руб. Ожидаемый остаток товарной продукции на конец года 68300 млн. руб. В предшествующем году завод произвел продукцию 28900 млн. руб., реализовав на 29738

млн. руб.

Определить плановый объем реализации и относительный прирост выработки и реализации товарной продукции в плановом году.

Методические материалы, определяющие процедура оценивания

Требования к структуре, оформлению домашней контрольной работы, критерии ее оценки, процедура защиты размещены в учебно-методическом пособии.

Процедура оценивания знаний, умений и навыков при проведении текущей аттестации в форме домашней контрольной работы определяется следующими методическими указаниями:

- выполнение контрольной работы проводится в аудиториях, отведенных для самостоятельной работы обучающихся, либо в домашних условиях.
- выполнение домашней контрольной работы (ДКР) осуществляется в соответствии с вариантом, соответствующим последним цифрам номера зачётной книжки обучающегося;

В процессе выполнения ДКР оформляется отчет, включающий следующие разделы:

- Титульный лист;
- Оглавление;
- Введение;
- Задание 1. Теоретическая часть;
- Задание 2. Практическая часть;
- Заключение;
- Библиографический список

По результатам проверки домашней контрольной работы выставляется оценка согласно установлений шкале оценивания

Приложение 3

ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Коммерческий менеджмент в АПК

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений
Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа	Д122 Доска, рабочее место преподавателя, комплект столов и стульев для обучающихся, мультимедийное оборудование с экраном, 23 персональных компьютера, 2 принтера. Список ПО: Windows, MicrosoftOffice, KasperskyAntivirus, Гарант Аэро, Консультант Плюс, Программный комплекс «Компьютерная деловая игра «БИЗНЕС-КУРС: Корпорация Плюс. Версия 4», KonSiSWOT – Analysis, KonSiAnketter, IBMSPSSStatisticsBase, 1С Предприятие 7.7, 8.3 с конфигурациями и свободно распространяемое программное обеспечение Д205 Доска, рабочее место преподавателя, комплект столов и стульев для обучающихся, комплект мультимедийного оборудования с экраном. Список ПО: Windows, MicrosoftOffice, KasperskyAntivirus и свободно распространяемое программное обеспечение
Учебная аудитория для занятий семинарского типа	Д122 Доска, рабочее место преподавателя, комплект столов и стульев для обучающихся, мультимедийное оборудование с экраном, 23 персональных компьютера, 2 принтера. Список ПО: Windows, MicrosoftOffice, KasperskyAntivirus, Гарант Аэро, Консультант Плюс, Программный комплекс «Компьютерная деловая игра «БИЗНЕС-КУРС: Корпорация Плюс. Версия 4», KonSiSWOT – Analysis, KonSiAnketter, IBMSPSSStatisticsBase, 1С Предприятие 7.7, 8.3 с конфигурациями и свободно распространяемое программное обеспечение Д205 Доска, рабочее место преподавателя, комплект столов и стульев для обучающихся, комплект мультимедийного оборудования с экраном. Список ПО: Windows, MicrosoftOffice, KasperskyAntivirus и свободно распространяемое программное обеспечение
Помещение для самостоятельной работы	Б202 Рабочее место администратора, компьютерная мебель, компьютер администратора, 11 персональных компьютеров, 3 принтера, видеоувеличитель. Список ПО: Windows, MicrosoftOffice, KasperskyAntivirus и свободно распространяемое программное обеспечение С возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации
Учебная аудитория для групповых и индивидуальных консультаций.	Д122 Доска, рабочее место преподавателя, комплект столов и стульев для обучающихся, мультимедийное оборудование с экраном, 23 персональных компьютера, 2 принтера. Список ПО: Windows, MicrosoftOffice, KasperskyAntivirus, Гарант Аэро, Консультант Плюс, Программный комплекс «Компьютерная деловая игра «БИЗНЕС-КУРС: Корпорация Плюс. Версия 4», KonSiSWOT – Analysis, KonSiAnketter, IBMSPSSStatisticsBase, 1С Предприятие 7.7, 8.3 с конфигурациями и свободно распространяемое программное обеспечение
Учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации.	Д122 Доска, рабочее место преподавателя, комплект столов и стульев для обучающихся, мультимедийное оборудование с экраном, 23 персональных компьютера, 2 принтера. Список ПО: Windows, MicrosoftOffice, KasperskyAntivirus, Гарант Аэро, Консультант Плюс, Программный комплекс «Компьютерная деловая игра «БИЗНЕС-КУРС: Корпорация Плюс. Версия 4», KonSiSWOT – Analysis, KonSiAnketter, IBMSPSSStatisticsBase, 1С Предприятие 7.7, 8.3 с конфигурациями и свободно распространяемое программное обеспечение

Приложение 4

Перечень периодических изданий, рекомендуемых по дисциплине «Коммерческий менеджмент в АПК»

Наименование	Наличие доступа
АПК: экономика, управление [Текст]: ежемесячный теоретический и научно-практический журнал / Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Российская академия сельскохозяйственных наук, ВНИИ экономики сельского хозяйства (главный редактор И.Г. Ушачёв)	Читальный зал библиотеки ФГБОУ ВО Вятский ГАТУ
Управление персоналом [Электронный ресурс]: журнал / ООО «Журнал «Управление персоналом» (главный редактор А. Гончаров)	Режим доступа: http://www.top-personal.ru/
Организатор производства [Электронный ресурс]: журн. / Международная общественная организация «Академия науки и практики организации производства»	Научная электронная библиотека Режим доступа: http://elibrary.ru/defaultx.asp
Успехи современной науки [Электронный ресурс]: журн./ Клюев Сергей Васильевич	Научная электронная библиотека Режим доступа: http://elibrary.ru/defaultx.asp
Успехи современной науки и образования [Электронный ресурс]: журн./ Клюев Сергей Васильевич	Научная электронная библиотека Режим доступа: http://elibrary.ru/defaultx.asp