

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

**Б1.В.17 Коммерческая деятельность
сельскохозяйственных предприятий**

Направление подготовки (специальность): 35.03.04 Агрономия

Профиль подготовки (специализация): Агрономия

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очная

1. Цели освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины «Коммерческая деятельность сельскохозяйственных предприятий» являются:

- формирование теоретических и практических знаний в области методологии и организации коммерческой деятельности;
- приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Коммерческая деятельность сельскохозяйственных предприятий» относится к вариативной части. Требования к предшествующим знаниям представлены в таблице 2.1. Перечень дисциплин, для которых дисциплина «Коммерческая деятельность сельскохозяйственных предприятий» является основополагающей, представлен в табл. 2.2.

Таблица 2.1. Требования к пререквизитам дисциплины

Компетенция	Дисциплина
ПК-7, ПК-8, ПК-10	Организация производства и предпринимательство в АПК
ПК-7, ПК-8, ПК-10	Экономика организации

Таблица 2.2. Требования к постреквизитам дисциплины

Компетенция	Дисциплина
ПК-7, ПК-8, ПК-10	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты (работа бакалавра)

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

Таблица 3.1 – Взаимосвязь планируемых результатов обучения по дисциплине и планируемых результатов освоения образовательной программы

Индекс и содержание компетенции	Знания	Умения	Навыки и (или) опыт деятельности
ПК – 7 - способностью определять стоимостную оценку основных производственных ресурсов сельскохозяйственной организации	1 этап: основные понятия, цели, задачи коммерческой деятельности. 2 этап: экономику и организацию деятельности торгового предприятия.	1 этап: выбирать поставщиков, заключать договоры и контролировать их соблюдение. 2 этап: осуществлять анализ коммерческой деятельности,	1 этап: аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях. 2 этап: умениями и навыками документационно

		прогнозировать ее результаты.	го обеспечения коммерческой деятельности организации.
ПК – 8 - способностью организовать работу исполнителей, находить и принимать управленческие решения в области организации и нормирования труда в разных экономических и хозяйственных условиях.	1 этап: оформление договоров в коммерческой деятельности: порядок заключения, контроль исполнения. 2 этап: государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности.	1 этап: осуществлять планирование коммерческой деятельности. 2 этап: выявлять риски в коммерческой деятельности.	1 этап: опытом работы с действующими Федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности. 2 этап: осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредников.
ПК – 10 - готовностью систематизировать и обобщать информацию по использованию и формированию ресурсов организации.	1 этап: основные понятия, цели, задачи анализа информации в условиях рынка. 2 этап: умение анализировать экономику и организацию деятельности коммерческого предприятия.	1 этап: анализировать информацию по использованию ресурсов организации, поставщиков и посредников. 2 этап: систематизировать и обобщать информацию по использованию и формированию ресурсов организации, осуществлять анализ коммерческой деятельности и её прогнозирование.	1 этап: - методами систематизации и обобщения для проведения оценки эффективности деятельности торгового предприятия. 2 этап: умениями и навыками анализа, прогнозирования развития коммерческой деятельности организации.

4. Объем дисциплины

Объем дисциплины «Коммерческая деятельность сельскохозяйственных предприятий» составляет 3 зачетных единицы (108 академических часа), распределение объема дисциплины на контактную работу обучающихся с преподавателем (КР) и на самостоятельную работу обучающихся (СР) по видам учебных занятий и по периодам обучения представлено в таблице 4.1.

Таблица 4.1 – Распределение объема дисциплины по видам учебных занятий и по периодам обучения, академические часы

№ п/п	Вид учебных занятий	Итого КР	Итого СР	Семестр 8	
				КР	СР
1	2	3	4	5	6
1	Лекции (Л)	20	-	20	-
2	Лабораторные работы (ЛР)	38	-	38	-
3	Практические занятия (ПЗ)	-	-	-	-
4	Семинары (С)	-	-	-	-
5	Курсовое проектирование (КП)	-	-	-	-
6	Рефераты (Р)	-	-	-	-
7	Эссе (Э)	-	-	-	-
8	Индивидуальные домашние задания (ИДЗ)	-	-	-	-
9	Самостоятельное изучение вопросов (СИВ)	-	48	-	48
10	Подготовка к занятиям (ПкЗ)	-	-	-	-
11	Промежуточная аттестация	2	х	2	х
12	Наименование вида промежуточной аттестации	х	х	зачет	
13	Всего	60	48	60	48

5. Структура и содержание дисциплин Структура дисциплины представлена в таблице 5.1.

Таблица 5.1 – Структура дисциплины

№ п/п	Наименования разделов и тем	Семестр	Объем работы по видам учебных занятий, академические часы										Коды формируемых компетенций
			лекции	лабораторная работа	практические занятия	семинары	курсовое проектирование	рефераты (эссе)	индивидуальные домашние задания	самостоятельное изучение вопросов	подготовка к занятиям	промежуточная аттестация	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1.	Раздел 1 Методология науки «Коммерческая деятельность». Коммерческая деятельность предприятия.	8	10	18	x	x	x	x	x	23	x	x	ПК-7, ПК-8, ПК - 10
1.1.	Тема 1 Коммерческая деятельность в условиях рыночной экономики	8	2	4	x	x	x	x	x	6	x	x	ПК-7, ПК-8, ПК - 10
1.2.	Тема 2 Сущность и содержание коммерческой деятельности	8	2	4	x	x	x	x	x	6	x	x	ПК-7, ПК-8, ПК - 10
1.3.	Тема 3 Экономика и организация деятельности торгового предприятия	8	4	6	x	x	x	x	x	6	x	x	ПК-7, ПК-8, ПК - 10
1.4.	Тема 4 Оптовая и розничная торговля: цели, задачи	8	2	4	x	x	x	x	x	5	x	x	ПК-7, ПК-8, ПК - 10
2.	Раздел 2 Коммерческая деятельность и сбыт. Коммерческая деятельность в рыночных отношениях.	8	10	20	x	x	x	x	x	25	x	x	ПК-7, ПК-8, ПК - 10

№ п/п	Наименования разделов и тем	Семестр	Объем работы по видам учебных занятий, академические часы										Коды формируемых компетенций
			лекции	лабораторная работа	практические занятия	семинары	курсовое проектирование	рефераты (эссе)	индивидуальные задания	самостоятельное изучение вопросов	подготовка к занятиям	промежуточная аттестация	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
2.1.	Тема 5 Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии	8	2	4	x	x	x	x	x	4	x	x	ПК-7, ПК-8, ПК - 10
2.2.	Тема 6 Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров	8	2	4	x	x	x	x	x	6	x	x	ПК-7, ПК-8, ПК - 10
2.3	Тема 7 Планирование коммерческой деятельности	8	2	4	x	x	x	x	x	5	x	x	ПК-7, ПК-8, ПК - 10
2.4	Тема 8 Лизинг как форма коммерческих отношений	8	2	4	x	x	x	x	x	5	x	x	ПК-7, ПК-8, ПК - 10
2.5	Тема 9 Риски в коммерческой деятельности	8	2	4	x	x	x	x	x	5	x	x	ПК-7, ПК-8, ПК - 10
3.	Контактная работа	8	20	38	x	x	x	x	x	x	x	2	x
4.	Самостоятельная работа	8	-	x	x	x	x	x	x	48	x	x	x
5.	Объем дисциплины в семестре	8	20	38	x	x	x	x	x	48	x	2	x
6.	Всего по дисциплине	x	20	38	x	x	x	x	x	48	x	2	x

5.2. Содержание дисциплины

5.2.1 – Темы лекций

№ п.п.	Наименование темы лекции	Объем, академические часы
Л-1	Коммерческая деятельность в условиях рыночной экономики.	2
Л-2	Сущность и содержание коммерческой деятельности	2
Л-3,4	Экономика и организация деятельности торгового предприятия	4
Л-5	Оптовая и розничная торговля: цели, задачи	2
Л-6	Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии	2
Л-7	Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров	2
Л-8	Планирование коммерческой деятельности	2
Л-9	Лизинг как форма коммерческих отношений	2
Л-10	Риски в коммерческой деятельности	2
Итого по дисциплине		20

5.2.2 – Темы лабораторных работ

№ п.п.	Наименование темы занятия	Объем, академические часы
ЛР-1,2	Коммерческая деятельность в условиях рыночной экономики.	4
ЛР -3,4	Сущность и содержание коммерческой деятельности	4
ЛР -5,6,7	Экономика и организация деятельности торгового предприятия	6
ЛР -8,9	Оптовая и розничная торговля: цели, задачи	4
ЛР -10,11	Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии	4
ЛР -12,13	Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров	4
ЛР -14,15	Планирование коммерческой деятельности	4
ЛР -16,17	Лизинг как форма коммерческих отношений	4
ЛР -18,19	Риски в коммерческой деятельности	4
Итого по дисциплине		38

5.2.3 – Темы практических занятий

Не предусмотрено - РУП

5.2.4 – Вопросы для самостоятельного изучения

№ п.п.	Наименования темы	Наименование вопроса	Объем, академические часы
1.	Коммерческая деятельность в условиях рыночной экономики.	Правовое регулирование коммерческой деятельности	6

2.	Сущность и содержание коммерческой деятельности	Виды коммерческой деятельности в условиях рыночной экономики	6
3.	Экономика и организация деятельности торгового предприятия	Классификация коммерческих организаций (предприятий) по виду хозяйственной деятельности	3
		Свойства и характеристики коммерческой деятельности как системы	3
4.	Оптовая и розничная торговля: цели, задачи	Структура торгового предприятия. Функционирование торгового предприятия	0,5
		Организация торговли на выставках, ярмарках, аукционах.	0,5
		Отличие ярмарок от бирж.	1
		Цель ярмарочной торговли	0,5
		Цель выставок-продаж	0,5
		Виды аукционов: гласные и негласные, на повышение и на понижение цен.	1
		Торговые дома. Их классификация по степени интеграции с производством и по характеру деятельности.	1
5.	Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии	Виды розничных торговых предприятий	2
		Виды оптовых предприятий	2
6.	Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров	Формирование процесса инвестиционной деятельности	4
		Анализ инвестиционной активности торгового предприятия	2
7.	Планирование коммерческой деятельности	Условия поставки материальных ресурсов	1
		Основные обязанности поставщика и покупателя. Способы установления цены	1
		Требования к упаковке и маркировке.	1
		Определение рациональной структуры выпуска продукции с помощью показателя "точки	1

		безубыточности"	
		Планирование сбыта товара. Каналы сбыта. Виды сбыта. Портфель заказов.	1
8.	Лизинг как форма коммерческих отношений	Лизинговые брокерские фирмы.	1
		Селенговые компании.	1
		Лизинговая сделка	1
		Механизм расчета лизингового платежа	2
9.	Риски в коммерческой деятельности	Пути снижения внутренних рисков	2
		Классификация рисков коммерческой деятельности	2
		Страхование рисков в коммерческой деятельности	1
Итого по дисциплине			48

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1 Основная учебная литература, необходимая для освоения дисциплины

1. Синяева И.М. Коммерческая деятельность. учебник для бакалавров / И.М. Синяева и др., М.: Юрайт, - 2016 год

6.2 Дополнительная учебная литература, необходимая для освоения дисциплины

1. Коммерческая деятельность. Учебное пособие для академического бакалавриата под ред. Кельчевской Н.Р., М.: Юрайт, - 2017 год

6.3 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины и другие материалы к занятиям

Электронное учебное пособие включающее:

- конспект лекций;
- методические указания по выполнению лабораторных работ.

6.4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Электронное учебное пособие включающее:

- методические рекомендации для студентов по самостоятельной работе.

6.5 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

JoliTest (JTRun, JTEditor, TestRun), Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ «Система тестирования знаний «JoliTest» от 16.06.2009 № 2009613178

Open Office Лицензия на право использования программного обеспечения Open Office\Apache, Версия 2.0, от января 2004 г.

6.6 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. ЭБС IPRbooks, www.iprbookshop.ru

2. ЭБС Издательства «Лань», www.e.lanbook.com

3. ЭБС Юрайт, www.biblio-online.ru

7. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Занятия лекционного типа проводятся в учебной аудитории для проведения занятий лекционного типа с набором демонстрационного оборудования, обеспечивающие тематические иллюстрации, укомплектованной специализированной мебелью и техническими средствами обучения.

Занятия семинарского типа проводятся в учебных аудиториях для проведения занятий семинарского типа, укомплектованных специализированной мебелью и техническими средствами обучения.

Консультации по дисциплине проводятся в учебных аудиториях для групповых и индивидуальных консультаций, укомплектованных специализированной мебелью и техническими средствами обучения.

Текущий контроль и промежуточная аттестация проводится в учебных аудиториях для текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованных специализированной мебелью и техническими средствами обучения.

Самостоятельная работа студентов проводится в помещении для самостоятельной работы, укомплектованном специализированной мебелью (посадочные места для студентов), и техническими средствами обучения и оснащенном компьютерной техникой (персональные компьютеры, учебно-методические пособия, комплекс лицензионного программного обеспечения) с возможностью подключения к сети Интернет (ЭБС "Юрайт", IPRbooks, ООО "Издательство Лань", Национальная электронная библиотека) и доступом в электронную образовательную среду университета.

Оценочные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине представлены в Приложении 6.

Программа разработана в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 35.03.04 «Агрономия», утвержденным приказом Министерства образования и науки РФ от 4 декабря 2015 г. № 1431.

Разработал (и): _____ М.Д. Кислякова