

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«КАБАРДИНО-БАЛКАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ В.М. КОКОВА»**

ФАКУЛЬТЕТ «ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ»

КАФЕДРА «УПРАВЛЕНИЕ»

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета
«Экономика и управление»
Бекаров Г.А.



«27» мая 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.14 Коммерческий менеджмент в организациях АПК

Направление подготовки **38.03.02 Менеджмент**

Направленность (профиль) **Менеджмент в агробизнесе**

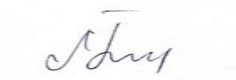
Квалификация выпускника – бакалавриат

Курс обучения	4 (4,4)
Семестр	4 (8,8)
Форма обучения	очная (очно-заочная, заочная)

Рабочая программа дисциплины Б1.В.14 Коммерческий менеджмент в организациях АПК составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент утвержденного приказом Минобрнауки России от 12 августа 2020 г. № 970 (далее ФГОС ВО) и рабочего учебного плана подготовки бакалавров по данному направлению.

Составитель рабочей программы

к.э.н., доцент

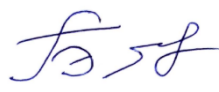


М.Г. Бицуева

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры «Управление»

Протокол от «22» мая 2025г. № 10

Зав. кафедрой д.э.н., профессор



Э.С. Баккуев

Одобрено методической комиссией факультета «Экономика и управление»

Протокол от «23» мая 2025г. № 9

Председатель методической комиссии к.э.н., доцент



Г.А. Бекаров

Согласовано:

Директор научной библиотеки



И.А. Шогенова

«22» мая 2025г.

1. Цель и задачи дисциплины

Цель дисциплины – формирование знаний, умений и навыков организации и управления коммерческой деятельностью организаций АПК в современных условиях.

Основные задачи дисциплины:

- изучение основных понятий дисциплины, экономических, законодательных и нормативно-правовых основ коммерческого менеджмента в АПК;
- выявление и изучение особенностей организации и управления коммерческой деятельностью по отраслям и сферам АПК;
- изучение рациональной организации коммерческих операций, позволяющих повысить эффективность деятельности организаций;
- рассмотрение основных аспектов организации материально-технического обеспечения организаций;
- изучение вопросов формирования системы сбыта продукции и продажи товаров (работ, услуг);
- формирование навыков организации и управления коммерческой деятельностью организаций различных сфер и отраслей АПК.

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

Код компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
ПК-4	Способен проводить анализ хозяйственной деятельности организации и использовать его результаты для принятия управленческих решений	ИД-1ПК-4 Умеет использовать в практической деятельности организации информацию, полученную в результате маркетинговых исследований и сравнительного анализа лучших практик в менеджменте	Знать: основы организации коммерческой деятельности предприятий АПК; зарубежный и отечественный опыт управления коммерческой деятельностью организаций; виды и источники информации для организации эффективного коммерческого менеджмента. Уметь: сравнивать практический опыт организации и управления коммерческой деятельностью организаций; проводить маркетинговые исследования; использовать информацию при управлении закупками ресурсов и сбытом продукции. Владеть: навыками анализа коммерческой деятельности организаций АПК; инструментами проведения маркетинговых исследований; методами управления коммерческой деятельностью организаций..
		ИД-3ПК-4 Способен проводить анализ рыночных и специфических рисков, использовать его результаты для принятия управленческих решений	Знать: особенности организации коммерческой деятельности субъектами инфраструктуры рынка; способы ведения коммерческой деятельности организациями АПК; возможные риски и потери в коммерческой деятельности организаций. Уметь: организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта товаров; выявлять рыночные и специфические риски в коммерческой деятельности организаций. Владеть: навыками управления процессами поставки и товародвижения; методами анализа рисков в коммерческой деятельности организаций; инструментами риск-менеджмента для принятия грамотных управленческих решений.

3. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.В.14 Коммерческий менеджмент в организациях АПК входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1 «Дисциплины (модули)», включенных в учебный план направления подготовки 38.03.02 Менеджмент, направленность (профиль) Менеджмент в агробизнесе.

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах и в академических часах, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Учебные занятия	Очная форма обучения	Очно-заочная форма обучения	Заочная форма обучения
	семестр	семестр	семестр
	8	8	8
	З.е., часов	З.е., часов	З.е., часов
1. Контактная работа з.е./час, в том числе (час):	1,47/53	1,06/38	0,28/10
лекции	24 (10)*	18 (4)*	4(4)*
практические занятия	24 (10)*	18 (4)*	4(4)*
групповые консультации	1	1	1
контрольные балльно-рейтинговые мероприятия	3	-	
промежуточная аттестация: зачет	1	1	1
2. Самостоятельная работа з.е./час, в том числе (час):	1,53/55	1,94/70	2,72/98
самостоятельное изучение отдельных тем модуля, подготовка к практическим занятиям	50	65	93
подготовка к промежуточной аттестации	5	5	5
Общая трудоемкость з.е./час	3/108	3/108	3/108

(*) - занятия, проводимые в интерактивных формах

4.1 Содержание дисциплины (модуля) структурированное по темам (разделам) с указанием отведенных на них количества часов и видов учебных занятий (очная форма обучения)

№ п/п	Наименование тем дисциплины	Аудиторные занятия		Сам. раб.
		Лекции	Практ. зан.	Сам. изуч. отд. тем
1.	Концепция организации коммерческого менеджмента в организациях АПК	4	4 (2)*	5
2.	Организационно-экономические и правовые основы коммерческой деятельности организаций	2 (2)*	4	5
3.	Информационное обеспечение коммерческой деятельности организаций	2	2 (2)*	5
4.	Коммерческая деятельность по материально-техническому обеспечению организаций	4 (2)*	2	6
5.	Коммерческая деятельность организаций по закупкам товаров	2	2 (2)*	5
6.	Формирование системы сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольствия	4 (2)*	4 (2)*	6
7.	Организация коммерческой деятельности на отраслевом рынке	2	2	6
8.	Управление рисками коммерческой деятельности организаций	2 (2)*	2 (2)*	6
9.	Эффективность коммерческого менеджмента в организациях	2 (2)*	2	6
	Итого по дисциплине	24 (10)*	24 (10)*	50

(*) - занятия, проводимые в интерактивных формах

4.2 Содержание дисциплины (модуля) структурированное по темам (разделам) с указанием отведенных на них количества академических часов и видов учебных занятий (очно-заочная форма обучения)

№ п/п	Наименование тем дисциплины	Аудиторные занятия		Сам. раб.
		Лекции	Практ. зан.	Сам. изуч. отд. тем
1.	Концепция организации коммерческого менеджмента в организациях АПК	2	2 (1)*	6
2.	Организационно-экономические и правовые основы коммерческой деятельности организаций	2 (2)*	2	7
3.	Информационное обеспечение коммерческой деятельности организаций	2	2 (2)*	6
4.	Коммерческая деятельность по материально-техническому обеспечению организаций	2 (1)*	2	8
5.	Коммерческая деятельность организаций по закупкам товаров	2	2	8
6.	Формирование системы сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольствия	2 (1)*	2 (1)*	8
7.	Организация коммерческой деятельности на отраслевом рынке	2	2	7
8.	Управление рисками коммерческой деятельности организаций	2	2	7
9.	Эффективность коммерческого менеджмента в организациях	2	2	8
Итого по дисциплине		18 (4)*	18 (4)*	65

()* - занятия, проводимые в интерактивных формах

4.3.Содержание дисциплины (модуля) структурированное по темам (разделам) с указанием отведенных на них количества академических часов и видов учебных занятий (заочная форма обучения)

№ п/п	Наименование тем дисциплины	Аудиторные занятия		Сам. раб.
		Лекции	Практ. зан.	Сам. изуч. отд. тем
1.	Концепция организации коммерческого менеджмента в организациях АПК	0,25 (0,25)*	0,25 (0,25)*	10
2.	Организационно-экономические и правовые основы коммерческой деятельности организаций	0,25 (0,25)*	0,25 (0,25)*	10
3.	Информационное обеспечение коммерческой деятельности организаций	0,5(0,5)*	0,5(0,5)*	11
4.	Коммерческая деятельность по материально-техническому обеспечению организаций	0,5(0,5)*	0,5(0,5)*	11
5.	Коммерческая деятельность организаций по закупкам товаров	0,5(0,5)*	0,5(0,5)*	11
6.	Формирование системы сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольствия	0,5(0,5)*	0,5(0,5)*	10
7.	Организация коммерческой деятельности на отраслевом рынке	0,5(0,5)*	0,5(0,5)*	10
8.	Управление рисками коммерческой деятельности организаций	0,5(0,5)*	0,5(0,5)*	10
9.	Эффективность коммерческого менеджмента в организациях	0,5(0,5)*	0,5(0,5)*	10
Итого по дисциплине		4 (4)*	4 (4)*	93

()* - занятия, проводимые в интерактивных формах

4.4 Содержание тем дисциплины (модуля)

4.4.1 Лекции

№ п/п	Номер, тема и содержание лекции	Трудоемкость, час.		
		очно	очно- заочно	заочно
1.	Лекция №1 Тема 1. Концепция организации коммерческого менеджмента в организациях АПК. Сущность и роль коммерческого менеджмента в организациях АПК. Предмет, объект, субъекты коммерческого менеджмента в АПК. Цель, задачи и методы коммерческого менеджмента. Принципы организации коммерческой деятельности предприятий. Развитие коммерческого менеджмента в современных условиях. Требования, предъявляемые к современному коммерческому работнику.	2	1	0,25 (0,25)*
2.	Лекция №2 Тема 1. Концепция организации коммерческого менеджмента в организациях АПК. Коммерческая деятельность организаций АПК как система: процесс, структура, технология управления. Особенности коммерческого менеджмента в организациях АПК. Основные направления и проблемы при осуществлении коммерческих операций в сфере аграрного производства. Сущность современной концепции маркетинга и её связь с коммерческим менеджментом в АПК.	2	1	
3.	Лекция №3 Тема 2. Организационно-экономические и правовые основы коммерческой деятельности организаций. Понятие о хозяйствующем субъекте и производственно-коммерческой системе. Организации АПК как субъект коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности в АПК. Коммерческие сделки и хозяйственный договор.	2 (2)*	2 (2)*	0,25 (0,25)*
4.	Лекция №4 Тема 3. Информационное обеспечение коммерческой деятельности организаций. Понятие и классификация информации. Уровни информационного обеспечения менеджмента. Внутренняя система информации. Технология информационной деятельности. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия.	2	2	0,5 (0,5)*
5.	Лекция №5 Тема 4. Коммерческая деятельность по материально-техническому обеспечению организаций. Сущность материально-технического снабжения. Место и роль материально-технического обеспечения в построении эффективного организационно-хозяйственного механизма. Особенности современной организации материально-технического обеспечения предприятий АПК. Состав и структура субъектов системы материально-технического обеспечения АПК. Стратегические направления совершенствования системы материально-технического обеспечения АПК.	2	1	0,5 (0,5)*
6.	Лекция №6 Тема 4. Коммерческая деятельность по материально-техническому обеспечению организаций. Планирование обеспечения организаций АПК материально-техническими ресурсами. Изучение рынка сырья и материалов. Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов. Расчет экономической целесообразной партии закупок	2 (2)*	1 (1)*	

	материальных ресурсов.			
7.	Лекция №7 Тема 5. Коммерческая деятельность организаций по закупкам товаров. Организация коммерческих связей и выбор поставщика. Базисные условия поставки товаров. Приемка продукции по критериям качества и количества. Основные формы расчетов при закупке товаров. Ответственность предприятий-поставщиков при нарушении ими обязательств по контрактам.	2	2	0,5 (0,5)*
8.	Лекция №8 Тема 6. Формирование системы сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Сущность и особенности системы сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольствия в современных условиях. Формирование рыночной системы сбыта сельскохозяйственной продукции и продукции переработки. Управление реализацией продукции с учётом общей стратегии развития производства. Матрица альтернатив хозяйственной деятельности.	2	1	0,5 (0,5)*
9.	Лекция №9 Тема 6. Формирование системы сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Процесс управления реализацией (сбытом) сельскохозяйственной продукции. Ценообразование в системе коммерческой деятельности организаций АПК. Каналы реализации сельскохозяйственной продукции и продовольствия, их эффективность. Рыночная инфраструктура сбыта. Организация фирменной торговли предприятий АПК: особенности создания и функционирования. Стимулирование сбыта как основной прием достижения коммерческого успеха.	2 (2)*	1 (1)*	
10.	Лекция №10 Тема 7. Организация коммерческой деятельности на отраслевом рынке. Направления формирования рынков различных продуктов, их особенности. Сбыт мясной продукции и живого скота. Сбыт молока и молочной продукции. Система сбыта зерна. Система сбыта овощной продукции. Система сбыта продукции личных подсобных хозяйств.	2	2	0,5 (0,5)*
11.	Лекция №11 Тема 8. Управление рисками коммерческой деятельности организаций. Понятие, сущность и основные черты риска. Основные подходы к классификации рисков. Возможные причины возникновения рисков в коммерческой деятельности организаций. Виды потерь, связанных с коммерческой деятельностью. Анализ и оценка рисков коммерческой деятельности. Управление рисками коммерческой деятельности организаций.	2 (2)*	2	0,5 (0,5)*
12.	Лекция №12 Тема 9. Эффективность коммерческого менеджмента в организациях. Сущность эффективности коммерческого менеджмента. Критерии и показатели эффективности коммерческого менеджмента. Коммерческие инновации и их влияние на эффективность деятельности организаций.	2 (2)*	2	0,5 (0,5)*
	Итого по дисциплине	24 (10)*	18 (4)*	4(4)*

()* - занятия, проводимые в интерактивных формах

4.3.2 Практические занятия

№ п/п	Наименование тем дисциплины	Номер и тема практического занятия	Трудоемкость, час.		
			очно	очно-заочно	заочно
1.	Концепция организации коммерческого менеджмента в организациях АПК	Практическое занятие №1. Разработка концепции организации коммерческой деятельности организации АПК	2	1	0,25 (0,25)*
		Практическое занятие №2. Определение влияния факторов внешней среды на результаты коммерческой деятельности организации	2 (2)*	1 (1)*	
2.	Организационно- экономические и правовые основы коммерческой деятельности организаций	Практическое занятие №3. Организация управления коммерческой деятельностью на предприятии	2	1	0,25 (0,25)*
		Практическое занятие №4. Зависимость результата коммерческой деятельности от организационно-правовой формы предприятия	2	1	
3.	Информационное обеспечение коммерческой деятельности организаций	Практическое занятие №5. Применение результатов маркетинговых исследований в организации коммерческой деятельности предприятия	2 (2)*	2 (2)*	0,5 (0,5)*
4.	Коммерческая деятельность по материально- техническому обеспечению организаций	Практическое занятие №6. Разработка плана закупок материально-технических ресурсов	2	2	0,5 (0,5)*
5.	Коммерческая деятельность организаций по закупкам товаров	Практическое занятие №7. Формирование критериев выбора поставщика ресурсов	2 (2)*	2	0,5 (0,5)*
6.	Формирование системы сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольствия	Практическое занятие №8. Оценка эффективности каналов реализации сельскохозяйственной продукции	2	1	0,5 (0,5)*
		Практическое занятие №9. Формирование стратегии сбыта сельскохозяйственной продукции	2 (2)*	1 (1)*	
7.	Организация коммерческой деятельности на отраслевом рынке	Практическое занятие №10. Факторы увеличения объемов сбыта молочной продукции на отраслевом рынке	2	2	0,5 (0,5)*
8.	Управление рисками коммерческой деятельности организаций	Практическое занятие №11. Определение степени рисков коммерческой деятельности организаций АПК	2 (2)*	2	0,5 (0,5)*
9.	Эффективность коммерческого менеджмента в организациях	Практическое занятие №12. Комплексная оценка эффективности организации коммерческого менеджмента в организации	2	2	0,5 (0,5)*
Итого			24(10)*	18(4)*	4(4)*

()* - занятия, проводимые в интерактивных формах

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

Для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине «Коммерческий менеджмент в организациях АПК» в научной библиотеке университета имеется достаточное количество учебников и учебных пособий.

На самостоятельную работу при изучении данной дисциплины отводится по очной форме обучения (очно-заочной, заочной форме обучения) соответственно 55 (70,98) часов, из них 50 (65,93) часов выделяется на самостоятельное изучение отдельных тем (модулей). При самостоятельном изучении отдельных вопросов и тем основными видами самостоятельной работы обучающихся являются: проработка учебников, учебных пособий, учебно-методической литературы и информационно-образовательных ресурсов, конспектирование материалов, подготовка к выполнению практических заданий, к опросу, тестированию, к контрольным балльно-рейтинговым мероприятиям, подготовка к промежуточной аттестации.

На очной форме обучения контроль самостоятельной работы, чаще всего, осуществляется перед началом чтения лекции, выполнения практических заданий, во время проведения балльно-рейтинговых контрольных мероприятий и промежуточной аттестации.

На очно-заочной, заочной форме обучения контроль самостоятельной работы осуществляется только во время промежуточной аттестации.

Объем часов, выделяемых для подготовки к промежуточной аттестации (5 ч. по очной форме, 5 ч. по очно-заочной форме обучения и 5 ч. по заочной форме обучения), используется для самостоятельной подготовки обучающихся к зачету. Данный этап является завершающим при изучении дисциплины и контроль самостоятельной работы осуществляется на промежуточной аттестации.

№№ тем	Тема и вопросы самостоятельной работы студентов	Объем часов очно-заочно, заочно)	Перечень учебно-методического обеспечения*	Форма контроля
1.	Тема 1. Концепция организации коммерческого менеджмента в организациях АПК. 1. История зарождения коммерции и коммерческой деятельности в России. 2. Оценка современного состояния организаций АПК. 3. Значение структурной сбалансированности, совершенствования хозяйственно-экономических и коммерческих связей организаций АПК.	5 (6,10)	[1; 2; 3; 4]	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета
2.	Тема 2. Организационно-экономические и правовые основы коммерческой деятельности организаций. 1. Коммерческие системы и коммерческие связи организаций АПК. 2. Порядок регулирования коммерческих связей организаций. 3. Организация контроля за соблюдением сделок.	5 (7,10)	[1; 2; 3; 4]	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета
3.	Тема 3. Информационное обеспечение коммерческой деятельности организаций. 1. Признаки коммерческой тайны. 2. Система защиты коммерческой информации. 3. Привлекательность использования современных информационных технологий для	5 (6,11)	[1; 2; 3; 4]	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета

	развития агробизнеса.			
4.	Тема 4. Коммерческая деятельность по материально-техническому обеспечению организаций. 1. Виды планов материально-технического снабжения предприятий. 2. Основные направления государственного регулирования процессов обращения материально-технических ресурсов. 3. Формирование конкурентной среды на рынке агросервиса.	6 (8,11)	[1; 2; 3; 4]	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета
5.	Тема 5. Коммерческая деятельность организаций по закупкам товаров. 1. Методы исследования рынков закупки товаров. 2. Порядок планирования закупок товаров. 3. Пути ускорения продвижения товаров от производителя к потребителю.	5 (8,11)	[1; 2; 3; 4; 7]	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета
6.	Тема 6. Формирование системы сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольствия. 1. Организационные меры по осуществлению контроля системы сбыта продукции. 2. Роль стимулирования сбыта в жизненном цикле товаров. 3. Опыт организаций АПК по организации и стимулированию сбыта.	6 (8,10)	[1; 2; 3; 4]	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета
7.	Тема 7. Организация коммерческой деятельности на отраслевом рынке. 1. Методы мониторинга агропродовольственного рынка. 2. Оценка возможностей расширения объемов поставок продовольствия. 3. Построение модели управления потоками сырья и продовольствия на отраслевом рынке.	6 (7,10)	[1; 2; 3; 4]	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета
8.	Тема 8. Управление рисками коммерческой деятельности организаций. 1. Старая и новая парадигма риск-менеджмента. 2. Методы принятия коммерческих решений в условиях неопределенности и риска. 3. Страхование рисков коммерческой деятельности организаций.	6 (7,10)	[1; 4]	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета
9.	Тема 9. Эффективность коммерческого менеджмента в организациях. 1. Управление эффективностью и результативностью: основные подходы. 2. Признаки эффективного менеджмента в организациях. 3. Методика анализа эффективности коммерческой деятельности организаций АПК.	6 (8,10)	[1; 3]	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета
	Подготовка к промежуточной аттестации	5 (5,5)	[1; 2; 3; 4]	Сдача зачета
	Итого	55 (70,98)		

* Перечень учебно-методического обеспечения приведен в разделе 8.

6. Фонд оценочных средств для проведения текущего и промежуточного контроля обучающихся по дисциплине (модулю)

6.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования при текущем и

промежуточном контроле знаний обучающихся

№ мо дуля	Структурированные модули	Коды формируемых компетенций	Этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины
1.	Концепция организации коммерческого менеджмента в организациях АПК	ПК-4	1-й рейтинг-контроль. Рейтинговые контрольные мероприятия (коллоквиумы, тесты) подготовка к выполнению практических заданий и их защита
	Организационно-экономические и правовые основы коммерческой деятельности организаций		
	Информационное обеспечение коммерческой деятельности организаций		
	Коммерческая деятельность по материально-техническому обеспечению организаций		
2.	Коммерческая деятельность организаций по закупкам товаров	ПК-4	2-й рейтинг-контроль. Рейтинговые контрольные мероприятия (коллоквиумы, тесты) подготовка к выполнению практических заданий и их защита
	Формирование системы сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольствия		
	Организация коммерческой деятельности на отраслевом рынке		
	Управление рисками коммерческой деятельности организаций		
	Эффективность коммерческого менеджмента в организациях		

6.2. Показатели и критерии оценивания индикаторов достижения компетенций на различных этапах их формирования, шкалы и процедуры оценивания при текущем и промежуточном контроле знаний обучающихся

Текущий контроль - это непрерывное отслеживание освоения индикаторов достижения универсальных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций по дисциплине.

Промежуточный контроль проводится с целью оценки усвоения студентами материала крупного модуля или раздела учебной дисциплины. В течение семестра проводится два таких контрольных мероприятий, согласно календарного учебного графика.

Оценка знаний студентов осуществляется в баллах с учетом:

- оценки (текущего контроля) за работу в семестре (оценки за выполнение контрольных заданий, за выполнение и успешную защиту практических заданий, за активное участие в опросе студентов перед началом лекции или в конце ее);
- оценки промежуточных знаний на рейтинговых мероприятиях (ответы на тесты, на контрольные вопросы).

Для определения оценки за работу в семестре и оценки промежуточных знаний на рейтинговых мероприятиях содержательная часть рабочей программы четко структурируется на содержательные модули из которых формируется два блока (модуля), с периодами изучения равными периодам проведения рейтинг-контроля.

Таким образом, устанавливается объем дисциплины, подлежащей оценке качества усвоения в рамках блоков. При этом каждая контрольная точка оценивается в 30 баллов.

Критериями оценки индикатора достижения компетенций являются уровень освоения обучающимися знаний, умений и навыков, которыми они должны обладать при изучении разделов (модулей) дисциплины.

Согласно этих критериев при разработке шкал оценивания автор руководствуется следующим:

25-30 баллов - студент получает при **высоком** уровне овладения индикаторами достижения компетенций и освоения знаний, умений и теоретического материала без пробелов; выполнении всех заданий, предусмотренных учебным планом на высоком качественном уровне; сформировании практических навыков, профессионального

применения освоенных знаний;

15-24 баллов - студент получает при **среднем** уровне овладения индикаторами достижения компетенций и освоении знаний, умений и теоретического материала, когда учебные задания не оценены максимальным числом баллов, и в основном сформированы практические навыки;

До 15 баллов - студент получает при **пороговом** уровне овладения индикаторами достижения компетенций и частично с пробелом освоении знаний, умений и теоретического материала, некачественном выполнении учебных заданий, либо они оценены числом баллов близким к минимальному, в случаях не сформирования некоторых практических навыков.

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

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

Рабочей программой дисциплины «Коммерческий менеджмент в организациях АПК» предусмотрено участие дисциплины в формировании следующей компетенции:

ПК-4. Способен проводить анализ хозяйственной деятельности организации и использовать его результаты для принятия управленческих решений.

В процессе освоения образовательной программы по направлению 38.03.02 Менеджмент компетенция ПК-4 формируется при изучении дисциплин, прохождении практик и ГИА.

Этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы «Менеджмент»

Код компетенции	Дисциплины, практики, ГИА, через которые формируется компетенция (компоненты)	Этапы формирования компетенции в процессе освоения образовательной программы*
ПК-4	Б1.О.24 Маркетинг	5
	Б1.О.25 Управление человеческими ресурсами	
	Б1.В.05 Производственный менеджмент	
	Б1.О.27 Организационное поведение	6
	Б1.В.13 Управление рисками в агробизнесе Б1.В.14 Коммерческий менеджмент в организациях АПК Б2.В.01(Пд) Производственная практика, преддипломная Б3.01 Выполнение и защита выпускной квалификационной работы	8

**Этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы определяются семестром изучения дисциплин, прохождения практик и ГИА*

7.2. Описание показателей индикаторов достижения компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Для оценки знаний, умений, навыков и индикаторов достижения компетенций по дисциплине применяется балльно-рейтинговая система контроля и оценки успеваемости студентов. В основу балльно-рейтинговой системы (БРС) положены принципы, в соответствии с которыми формирование рейтинга студента осуществляется в ходе текущего, промежуточного контроля и промежуточной аттестации знаний.

Промежуточная аттестация – зачет.

При модульной системе основным стимулом к регулярной работе студентов является возможность быть освобожденным от зачета (получить его «автоматом»). Для

этого студент должен выполнить следующие условия:

- не иметь по промежуточным модулям **0** баллов;
- если студент набрал по итогам текущего рейтинга **49** и более баллов, то он получает зачет «автоматом».

Максимальная сумма баллов, которую студент может набрать за семестр, составляет **100** баллов, из которых на текущий и промежуточный контроль отводится **60** баллов. Оставшиеся **40** баллов - это сумма баллов, которую студент может набрать по результатам промежуточной аттестации (зачет).

Индикаторы достижения компетенций*

Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	Планируемые результаты обучения	Соответствие индикатора достижения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		0-59	60-69	70-84	85-100
		Оценка			
		не зачтено	зачтено	зачтено	зачтено
ИД-1пк-4 Умеет использовать в практической деятельности организации информацию, полученную в результате маркетинговых исследований и сравнительного анализа лучших практик в менеджменте (8 этап)	Знать: основы организации коммерческой деятельности предприятий АПК; зарубежный и отечественный опыт управления коммерческой деятельностью организаций; виды и источники информации для организации эффективного коммерческого менеджмента	Не знает основы организации коммерческой деятельности предприятий АПК; зарубежный и отечественный опыт управления коммерческой деятельностью организаций; виды и источники информации для организации эффективного коммерческого менеджмента	Частично знает основы организации коммерческой деятельности предприятий АПК; зарубежный и отечественный опыт управления коммерческой деятельностью организаций; виды и источники информации для организации эффективного коммерческого менеджмента	Хорошо знает основы организации коммерческой деятельности предприятий АПК; зарубежный и отечественный опыт управления коммерческой деятельностью организаций; виды и источники информации для организации эффективного коммерческого менеджмента	Отлично знает основы организации коммерческой деятельности предприятий АПК; зарубежный и отечественный опыт управления коммерческой деятельностью организаций; виды и источники информации для организации эффективного коммерческого менеджмента
	Уметь: сравнивать практический опыт организации и управления коммерческой деятельностью организаций; проводить маркетинговые исследования; использовать информацию при управлении закупками ресурсов и сбытом продукции	Не умеет сравнивать практический опыт организации и управления коммерческой деятельностью организаций; проводить маркетинговые исследования; использовать информацию при управлении закупками ресурсов и сбытом продукции	Частично умеет сравнивать практический опыт организации и управления коммерческой деятельностью организаций; проводить маркетинговые исследования; использовать информацию при управлении закупками ресурсов и сбытом продукции	Умеет сравнивать практический опыт организации и управления коммерческой деятельностью организаций; проводить маркетинговые исследования; использовать информацию при управлении закупками ресурсов и сбытом продукции	Отлично умеет сравнивать практический опыт организации и управления коммерческой деятельностью организаций; проводить маркетинговые исследования; использовать информацию при управлении закупками ресурсов и сбытом продукции
	Владеть: навыками анализа коммерческой деятельности организаций АПК; инструментами проведения маркетинговых исследований; методами управления коммерческой деятельностью организаций	Не владеет навыками анализа коммерческой деятельности организаций АПК; инструментами проведения маркетинговых исследований; методами управления коммерческой деятельностью организаций	Слабо владеет навыками анализа коммерческой деятельности организаций АПК; инструментами проведения маркетинговых исследований; методами управления коммерческой деятельностью организаций	Достаточно владеет навыками анализа коммерческой деятельности организаций АПК; инструментами проведения маркетинговых исследований; методами управления коммерческой деятельностью организаций	На высоком уровне владеет навыками анализа коммерческой деятельности организаций АПК; инструментами проведения маркетинговых исследований; методами управления коммерческой деятельностью организаций
ИД-3пк-4 Способен проводить анализ	Знать: особенности организации	Не знает особенности организации	Слабо знает особенности организации	Знает особенности организации	Отлично знает особенности организации

рыночных и специфических рисков, использовать его результаты для принятия управленческих решений (8 этап)	коммерческой деятельности субъектами инфраструктуры рынка; способы ведения коммерческой деятельности организациями АПК; возможные риски и потери в коммерческой деятельности организаций	коммерческой деятельности субъектами инфраструктуры рынка; способы ведения коммерческой деятельности организациями АПК; возможные риски и потери в коммерческой деятельности организаций	коммерческой деятельности субъектами инфраструктуры рынка; способы ведения коммерческой деятельности организациями АПК; возможные риски и потери в коммерческой деятельности организаций	коммерческой деятельности субъектами инфраструктуры рынка; способы ведения коммерческой деятельности организациями АПК; возможные риски и потери в коммерческой деятельности организаций	коммерческой деятельности субъектами инфраструктуры рынка; способы ведения коммерческой деятельности организациями АПК; возможные риски и потери в коммерческой деятельности организаций
	Уметь: организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта товаров; выявлять рыночные и специфические риски в коммерческой деятельности организаций	Не умеет организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта товаров; выявлять рыночные и специфические риски в коммерческой деятельности организаций	Частично умеет организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта товаров; выявлять рыночные и специфические риски в коммерческой деятельности организаций	Хорошо умеет организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта товаров; выявлять рыночные и специфические риски в коммерческой деятельности организаций	На высоком уровне умеет организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта товаров; выявлять рыночные и специфические риски в коммерческой деятельности организаций
	Владеть: навыками управления процессами поставки и товародвижения; методами анализа рисков в коммерческой деятельности организаций; инструментами риск-менеджмента для принятия грамотных управленческих решений	Не владеет навыками управления процессами поставки и товародвижения; методами анализа рисков в коммерческой деятельности организаций; инструментами риск-менеджмента для принятия грамотных управленческих решений	Не в полной мере владеет навыками управления процессами поставки и товародвижения; методами анализа рисков в коммерческой деятельности организаций; инструментами риск-менеджмента для принятия грамотных управленческих решений	Хорошо владеет навыками управления процессами поставки и товародвижения; методами анализа рисков в коммерческой деятельности организаций; инструментами риск-менеджмента для принятия грамотных управленческих решений	В полной мере владеет навыками управления процессами поставки и товародвижения; методами анализа рисков в коммерческой деятельности организаций; инструментами риск-менеджмента для принятия грамотных управленческих решений

**На этапе освоения дисциплины*

Для допуска к зачету студент должен набрать в ходе текущего и промежуточного контроля не менее **40** баллов. Если эта сумма меньше **30** баллов, то студент не допускается к зачету. Если эта сумма больше или равна **30**, то путем дополнительного опроса (собеседование, контрольный опрос, тест, реферат) эта сумма может быть повышена до **40** баллов.

На зачете студент может получить **20 – 40** баллов. Максимальный балл при каждой повторной пересдаче уменьшается на **10** баллов. Если ответы студента оцениваются суммой баллов менее **20**, то студенту выставляется **0** баллов.

Если по итогам рейтинга студент набирает **40-48** баллов, то он допускается к сдаче зачета и остальные **20-40** баллов он получает на зачете.

Критерии оценивания результатов обучения

Оценка	Шкала оценивания	Критерии оценивания
Высокий уровень (зачтено)	85-100	заслуживает студент, освоивший знания, умения и теоретический материал без пробелов; выполнивший все задания, предусмотренные учебным планом на высоком качественном уровне; практические навыки профессионального применения освоенных знаний

		сформированы.
Средний уровень (зачтено)	70-84	заслуживает студент, практически полностью освоивший знания, умения и теоретический материал, учебные задания не оценены максимальным числом баллов, в основном сформировал практические навыки.
Пороговый уровень (зачтено)	60-69	заслуживает студент, частично с пробелами освоивший знания, умения и теоретический материал, либо не выполнил учебные задания, либо они оценены числом баллов близким к минимальному, некоторые практические навыки не сформированы.
Минимальный уровень (не зачтено)	0-59	заслуживает студент, не освоивший знания, умения, и теоретический материал, учебные задания не выполнил, практические навыки не сформированы.

7.3. Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов освоения индикаторов достижения компетенций ИД-1пк-4, ИД-3пк-4 в процессе освоения образовательной программы

7.3.1. Тесты для текущего и промежуточного контроля знаний обучающихся

1. Основы коммерческой деятельности предприятия - это:
 - а) совокупность процессов и действий, ведущих к образованию и совершенствованию взаимосвязей между частями целого;
 - б) согласование, координация деятельности персонала коммерческого предприятия для решения общей задачи и достижения конкретных целей;
 - в) исследование рынка, закупка и сбыт товара, реклама, продвижение товара, поиск посредников, заключение и исполнение контрактов;
 - г) согласование и координация деятельности персонала коммерческого предприятия для достижения максимальной прибыли.
2. Субъекты коммерческой деятельности:
 - а) носители прав и обязанностей в области коммерческой деятельности;
 - б) юридические и физические лица;
 - в) услуги;
 - г) сделки.
3. Объекты коммерческой деятельности:
 - а) коммерческие предприятия;
 - б) коммерческие процессы;
 - в) товары, услуги;
 - г) риски, сделки;
 - д) физические лица.
4. Признаки классификации коммерческих операций по их роли в процессе товародвижения:
 - а) операции, предшествующие процессу товародвижения;
 - б) операции, формирующие спрос;
 - в) операции, регулирующие процесс товародвижения;
 - г) операции, обобщающие процесс товародвижения;
 - д) операции, обеспечивающие процесс товародвижения.
5. Внешняя среда, влияющая на формирование коммерческой деятельности:
 - а) кадровый состав предприятия;
 - б) экономические тенденции;
 - в) технологические процессы на предприятии;
 - г) покупатели и поставщики товаров;
 - д) результаты деятельности предприятия.
6. Чем крупнее коммерческая компания, тем она обладает:
 - а) более низкими административными расходами;

- б) большими возможностями воздействовать на увеличение спроса и стимулировать производство товаров;
 - в) меньшей инерционностью вложенного капитала;
 - г) большей оперативностью в принятии решений.
7. Агенты – это посредники:
- а) проводящие все операции от своего имени и за собственный счет;
 - б) проводящие все операции за свой собственный счет, но от имени компании-производителя;
 - в) совершающие различные операции по сбыту продукции от своего имени за счет компании-производителя;
 - г) совершающие различные операции по сбыту продукции от имени за счет компании-производителя.
8. Бизнес-план составляется с целью:
- а) обеспечения оперативного контроля текущей коммерческой деятельности фирмы;
 - б) обоснования перед инвесторами привлекательности и целесообразности нового проекта;
 - в) демонстрации достигнутого уровня и потенциальных возможностей собственного бизнеса;
 - г) все вышеперечисленное.
9. Основным документом оперативного планирования является:
- а) бизнес-план;
 - б) стратегический план;
 - в) план производства;
 - г) план сбыта.
10. Организаторы оптового оборота:
- а) дилеры;
 - б) биржа, оптовый рынок;
 - в) торговое представительство, торговый дом;
 - г) торговые агенты.
11. К типам организаций, занимающихся розничной торговлей, не относятся:
- а) корпоративные сети магазинов;
 - б) потребительские кооперативы;
 - в) розничные кооперативы;
 - г) независимые магазины.
12. Основными признаками классификации каналов сбыта (распределения) продукции является деление на:
- а) оптовую торговлю, розничную торговлю;
 - б) транзитную, складскую формы;
 - в) централизованный, децентрализованный канал;
 - г) одноуровневый, многоуровневый канал.
13. К объектам аренды не могут относиться:
- а) обособленные природные образования;
 - б) промышленные комплексы;
 - в) здания и сооружения;
 - г) объекты, теряющие свои свойства в процессе их использования.
14. Емкость товарного рынка – это:
- а) сложившаяся на рынке экономическая ситуация, которую характеризует соотношение между спросом и предложением;
 - б) потенциальный объем сбыта товара на рынке в течение определенного времени;
 - в) максимальная доля рынка, которую предприятие может получить за определенный период времени;
 - г) объем продаж, выраженный в процентах к общенациональному потенциалу.

15. Экономическая эффективность – это:
- а) соотношение между затратами по вовлеченным в производство ресурсам и полученными результатами;
 - б) результат функционирования предприятия, который может быть выражен с помощью прибыли;
 - в) результат функционирования предприятия, который может быть выражен с помощью валового дохода;
 - г) соотношение между затратами по вовлеченным в производство ресурсам и товарооборотом.
16. К ценам на товары, влияющим на общий уровень цен в странах и подлежащих регулированию со стороны государства, не относятся:
- а) цены на энергоресурсы;
 - б) цены на потребительские товары;
 - в) цены на телефонные тарифы;
 - г) цены на железнодорожные тарифы.
17. Коммерческие операции, предшествующие процессу товародвижения:
- а) изучение и прогнозирование спроса оптовых и розничных предприятий;
 - б) отпуск товаров в зале товарных образцов;
 - в) воздействие на поставщиков в части ассортимента и качества товаров;
 - г) обобщение информации о товарном предложении, конъюнктуре рынка;
 - д) комплектование товарных партий.
18. В переходный период целями основ коммерческой деятельности являются:
- а) рост прибыли от продажи товара;
 - б) рост прибыли от продажи товара и увеличение доли рынка;
 - в) увеличение доли рынка и минимизация издержек обращения;
 - г) минимизация издержек обращения.
19. Первоочередные факторы, влияющие на деятельность предприятия:
- а) лица, выполняющие предпринимательские функции и принимающие коммерческие решения;
 - б) основные производственные фонды и товарно-материальные ценности предприятия;
 - в) субъекты и объекты предприятия;
 - г) пассивные - здания и сооружения, активные - оборудование.
20. Понятие товародвижения:
- а) товародвижение – процесс доведения товаров от предприятий-изготовителей до организаторов оптовой торговли;
 - б) товародвижение – комплекс коммерческих и технологических операций по доведению товаров до предприятий оптовой торговли;
 - в) товародвижение – процесс доведения товаров из сферы производства в сферу потребления;
 - г) товародвижение – процесс доведения товаров от предприятий-изготовителей до поставщиков.
21. Метод исследования коммерческой деятельности представляет собой:
- а) совокупность приемов по определению результата коммерческих процессов;
 - б) диалектический подход к изучению коммерческих процессов в развитии;
 - в) система показателей исследования коммерческих процессов;
 - г) прием изучения показателей деятельности;
 - д) диалектический способ изучения коммерческих процессов.
22. Виды моделей коммерческой деятельности:
- а) модель технологического процесса на складах;
 - б) модель организации товароснабжения розничной сети;
 - в) модель организации коммерческой деятельности;

- г) модель формирования стратегии коммерческой деятельности;
 - д) модель организации трудового процесса;
 - е) модель формирования конкурентной стратегии.
23. Объекты управления коммерческим процессом – это:
- а) те, кем управляют (работники, коллективы);
 - б) те, кем управляют (работники, коллективы) и то, чем управляют (коммерческое дело, предприятие, торговый процесс);
 - в) те, кто управляет коммерческим процессом (администраторы, руководители, управляющие);
 - г) то, чем управляют (коммерческое дело, предприятие, торговый процесс).
24. Допустимый риск – это:
- а) угроза получения нулевого дохода, равного произведенным затратам;
 - б) угроза полной потери прибыли от реализации в сочетании с возможными и предсказуемыми потерями;
 - в) угроза потери доходов в размере, превышающем все состояние фирмы;
 - г) угроза потери доходов в размере произведенных затрат.
25. Работа по оптовым закупкам товаров не должна включать коммерческие операции, к числу которых относятся:
- а) установление хозяйственных связей с поставщиками;
 - б) выбор поставщиков и каналов продвижения товаров;
 - в) рекламно-информационная деятельность;
 - г) определение потребности в товарах.
26. Для классификации розничной торговли не используется следующая схема:
- а) розничная торговля через магазины;
 - б) типы собственников предприятий розничной торговли;
 - в) внемагазинная розничная торговля;
 - г) организации, занимающиеся розничной торговлей.
27. Не являются посредниками:
- а) сбытовые отделы в составе одного юридического лица;
 - б) закупочные отделы в составе одного юридического лица;
 - в) дочернее предприятие производителя товаров;
 - г) нет правильного ответа.
28. Коммерческий посредник отличается от поверенного тем, что он не имеет право:
- а) подписывать договоры по поручению принципала;
 - б) участвовать в переговорах по заключению контрактов;
 - в) предварительно обсуждать основные условия сделок с контрагентами;
 - г) действует от имени и за счет продавца (доверителя).
29. К бартерным операциям относятся операции купли-продажи, при которых в едином документе, подписываемом сторонами, предусматриваются взаимные обязательства сторон:
- а) провести безденежный обмен товарами равной стоимости;
 - б) принять в счет оплаты поставленных одной из сторон товаров частично денежные средства и частично товары;
 - в) принять в счет оплаты поставленных одной из сторон товаров денежные средства;
 - г) нет правильного ответа.
30. Виды арендных договоров делятся на:
- а) краткосрочную и долгосрочную аренду;
 - б) оперативную и финансовую аренду;
 - в) краткосрочную и среднесрочную аренду;
 - г) аренду дорогостоящих и малоценных объектов.
31. В каких случаях необязательно планировать материальные потребности предприятия:
- а) в случае разовой потребности в материальных ресурсах;

- б) при возникновении затруднений в исследовании рынка сырья и материалов;
 - в) при отказе поставщика в дальнейшем работать с предприятием;
 - г) во всех вышеописанных случаях.
32. Возможность сбыта – это:
- а) максимальная доля рынка, которую предприятие может получить за определенный период времени;
 - б) объем продаж, выраженный в процентах к общенациональному потенциалу;
 - в) возможный объем продаж товара предприятием, который определяется на основе анализа долгосрочных тенденций развития экономики;
 - г) вероятный объем продаж товара предприятием на конкретном рынке за определенный период времени.
33. Основные коммерческие операции представляют собой:
- а) транспортно-экспедиционное обслуживание;
 - б) обмен товарами и услугами;
 - в) обмен научно-техническими знаниями;
 - г) перевозку грузов;
 - д) страхование грузов;
 - е) ведение расчетов.
34. Стратегия основ коммерческой деятельности непосредственно связана:
- а) с изменениями экономической политики;
 - б) со стратегией развития предприятия;
 - в) со стратегией развития производства;
 - г) с изменениями условий окружающей среды.
35. Экономические категории коммерческой деятельности:
- а) товар – спрос;
 - б) товарное предложение;
 - в) цена;
 - г) конкуренция;
 - д) рыночный механизм.
36. Предметы коммерческой деятельности:
- а) купля-продажа товаров;
 - б) товарно-денежный обмен;
 - в) рынок товаров;
 - г) сфера обращения;
 - д) управление;
 - е) организация.
37. Цель коммерческой деятельности:
- а) увеличение доходов предприятия при условии удовлетворения спроса покупателей;
 - б) максимизация прибыли предприятия;
 - в) налаживание процесса сбыта товаров;
 - г) исследование и удовлетворение нужд покупателей.
38. Комиссионеры – это, как правило, оптовые посредники:
- а) проводящие все операции от своего имени и за собственный счет;
 - б) проводящие все операции за свой собственный счет, но от имени компании-производителя;
 - в) совершающие различные операции по сбыту продукции от своего имени за счет компании-производителя;
 - г) совершающие различные операции по сбыту продукции от имени и за счет компании-производителя.
39. Отрасли материального производства:
- а) обеспечивают производство материального продукта;
 - б) обеспечивают производство и реализацию товаров и услуг;

- в) обеспечивают производство информационного продукта;
 - г) обеспечивают производство интеллектуального продукта;
 - д) обеспечивают создание материально-вещественного продукта.
40. Коммерческие задачи производственных кооперативов в современных условиях рынка:
- а) устранение посреднических звеньев на товарном рынке;
 - б) производственно-сбытовая деятельность;
 - в) текущее руководство деятельностью кооператива;
 - г) объединение имущественных паевых взносов;
 - д) совместная хозяйственная деятельности участников кооператива.
41. Коммерческие операции, регулирующие процесс товародвижения:
- а) уточнение и изменение предметной части договоров поставки;
 - б) заключение договоров поставки;
 - в) формирование товарного ассортимента;
 - г) расширение рынка сбыта;
 - д) поддержание условий по хранению товаров.
42. Направления развития коммерческой деятельности:
- а) планирование объемов закупки и ее организации;
 - б) выполнение коммерческих действий и операций;
 - в) поиск и выбор наилучшего коммерческого партнера;
 - г) предоставление услуг участникам рынка;
 - д) методология коммерческой деятельности;
43. Цель коммерческой стратегии:
- а) определение инвестиционных возможностей предприятия;
 - б) оценка эффективности коммерческой деятельности;
 - в) разработка бизнес-планов развития предприятий;
 - г) определение целей и задач коммерческой деятельности;
 - д) определение возможностей предприятия к изменению коммерческой деятельности.
44. Группы факторов, влияющие на коммерческую деятельность:
- а) прямые;
 - б) промежуточные;
 - в) внутренние;
 - г) внешние.
45. Экономический эффект от работы коммерческой организации не может выражаться такими показателями, как:
- а) валовой доход;
 - б) товарооборот;
 - в) затраты на сбыт;
 - г) объем продажи товаров.

7.3.2. Задания для подготовки к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям

1-й рейтинг-контроль

1. Сущность и роль коммерческого менеджмента в организациях АПК.
2. Предмет, объект, субъекты коммерческого менеджмента в АПК.
3. Принципы организации коммерческой деятельности организаций.
4. Развитие коммерческого менеджмента в современных условиях.
5. Коммерческая деятельность организаций АПК как система: процесс, структура, технология управления.
6. Особенности коммерческого менеджмента в организациях АПК.
7. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности в АПК.
8. Понятие и классификация информации. Уровни информационного обеспечения менеджмента.

9. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия.
10. Особенности современной организации материально-технического обеспечения предприятий АПК.
11. Состав и структура субъектов системы материально-технического обеспечения АПК.
12. Планирование обеспечения организаций АПК материально-техническими ресурсами.
13. Изучение рынка сырья и материалов.
14. Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов.
15. Расчет экономической целесообразной партии закупок материальных ресурсов.

2-й рейтинг-контроль

1. Организация коммерческих связей и выбор поставщика.
2. Базисные условия поставки товаров.
3. Приемка продукции по критериям качества и количества.
4. Основные формы расчетов при закупке товаров.
5. Ответственность предприятий-поставщиков при нарушении ими обязательств по контрактам.
6. Сущность и особенности системы сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольствия в современных условиях.
7. Формирование рыночной системы сбыта сельскохозяйственной продукции и продукции переработки.
8. Процесс управления реализацией (сбытом) сельскохозяйственной продукции.
9. Ценообразование в системе коммерческой деятельности организаций АПК.
10. Каналы реализации сельскохозяйственной продукции и продовольствия, их эффективность.
11. Стимулирование сбыта как основной прием достижения коммерческого успеха.
12. Направления формирования рынков различных продуктов, их особенности.
13. Понятие и сущность риска. Основные подходы к классификации рисков.
14. Возможные причины возникновения рисков в коммерческой деятельности организаций.
15. Анализ и управление рисками коммерческой деятельности организаций.
16. Сущность, критерии и показатели эффективности коммерческого менеджмента.
17. Коммерческие инновации и их влияние на эффективность деятельности организаций.

7.3.3. Перечень вопросов, выносимых на промежуточную аттестацию

1. Сущность и роль коммерческого менеджмента в организациях АПК.
2. Предмет, объект, субъекты коммерческого менеджмента в АПК.
3. Цель, задачи, методы коммерческого менеджмента.
4. Принципы организации коммерческой деятельности предприятий.
5. Развитие коммерческого менеджмента в современных условиях.
6. Требования, предъявляемые к современному коммерческому работнику.
7. Коммерческая деятельность организаций АПК как система: процесс, структура, технология управления.
8. Особенности коммерческого менеджмента в организациях АПК.
9. Основные направления и проблемы при осуществлении коммерческих операций в сфере аграрного производства.
10. Сущность современной концепции маркетинга и её связь с коммерческим менеджментом в АПК.
11. Понятие о хозяйствующем субъекте и производственно-коммерческой системе.
12. Организации АПК как субъект коммерческой деятельности.

13. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности в АПК.
14. Коммерческие сделки и хозяйственный договор.
15. Понятие и классификация информации. Уровни информационного обеспечения менеджмента.
16. Внутренняя система информации.
17. Технология информационной деятельности.
18. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия.
19. Сущность и роль материально-технического обеспечения в построении эффективного организационно-хозяйственного механизма.
20. Особенности современной организации материально-технического обеспечения предприятий АПК.
21. Состав и структура субъектов системы материально-технического обеспечения АПК.
22. Стратегические направления совершенствования системы материально-технического обеспечения АПК.
23. Планирование обеспечения организаций АПК материально-техническими ресурсами.
24. Изучение рынка сырья и материалов.
25. Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов.
26. Расчет экономической целесообразной партии закупок материальных ресурсов.
27. Организация коммерческих связей и выбор поставщика.
28. Базисные условия поставки товаров.
29. Приемка продукции по критериям качества и количества.
30. Основные формы расчетов при закупке товаров.
31. Ответственность предприятий-поставщиков при нарушении ими обязательств по контрактам.
32. Сущность и особенности системы сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольствия в современных условиях.
33. Формирование рыночной системы сбыта сельскохозяйственной продукции и продукции переработки.
34. Управление реализацией продукции с учётом общей стратегии развития производства.
35. Матрица альтернатив хозяйственной деятельности.
36. Процесс управления реализацией (сбытом) сельскохозяйственной продукции.
37. Ценообразование в системе коммерческой деятельности организаций АПК.
38. Каналы реализации сельскохозяйственной продукции и продовольствия, их эффективность.
39. Рыночная инфраструктура сбыта.
40. Организация фирменной торговли предприятий АПК: особенности создания и функционирования.
41. Стимулирование сбыта как основной прием достижения коммерческого успеха.
42. Направления формирования рынков различных продуктов, их особенности.
43. Сбыт мясной продукции и живого скота.
44. Сбыт молока и молочной продукции.
45. Система сбыта зерна.
46. Система сбыта овощной продукции.
47. Понятие, сущность и основные черты риска.
48. Основные подходы к классификации рисков.
49. Возможные причины возникновения рисков в коммерческой деятельности организаций.
50. Виды потерь, связанных с коммерческой деятельностью организаций.

51. Анализ и оценка рисков коммерческой деятельности организаций.
52. Управление рисками коммерческой деятельности организаций.
53. Сущность эффективности коммерческого менеджмента.
54. Критерии и показатели эффективности коммерческого менеджмента.
55. Коммерческие инновации и их влияние на эффективность деятельности организаций.
56. Совершенствование методов управления коммерческой деятельностью организаций АПК.

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

Методическими материалами, определяющими процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих индикаторы достижений компетенций, являются внутривузовские локальные нормативные акты: «Положение о балльно-рейтинговой системе контроля и оценки успеваемости студентов» и «Положение о промежуточной аттестации обучающихся».

График проведения рейтинговых контрольных мероприятий и даты проведения промежуточной аттестации по курсам и семестрам отражены в утвержденных проректором по УР и ЦТ календарных учебных графиках и расписаниях промежуточной аттестации по направлению подготовки, которые размещаются на информационных стендах факультетов и на сайте университета в установленные сроки.

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Основная литература:

1.Баженов, Ю. К. Коммерческая деятельность: учебник / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов ; под ред. Л. П. Дашкова. – 4-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2025. – 284 с.: схем. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=72031>

2.Дашков, Л. П. Коммерческая деятельность: учебник / Л. П. Дашков, Н. Ф. Солдатова. – 2-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 212 с.: схем. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=696972>

Дополнительная литература:

3.Гришина, В. Т. Управление коммерческим риском: учебное пособие / В. Т. Гришина, О. Г. Бондаренко. - 3-е изд. - Москва: Дашков и К, 2021. - 147 с. - ISBN 978-5-394-03993-5. - Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. - URL: <https://e.lanbook.com/book/229946>

4.Девятловский, Д. Н. Коммерческая деятельность предприятия (организации): учебное пособие / Д. Н. Девятловский. - Красноярск: СибГУ им. академика М. Ф. Решетнёва, 2020. - 98 с. - URL: <https://e.lanbook.com/book/165881>

9. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем

• ЭБС «Издательства Лань»

**Коллекция «Единая профессиональная база знаний для аграрных вузов»
ООО «Издательство Лань».**

Лицензионный договор № 003/2025-44ФЗ от 22.05.25 г сроком на 1 год

<http://e.lanbook.com/>

• Сетевая электронная библиотека

ООО «ЭБС ЛАНЬ»

Договор № СЭБ НВ-164 от 17.12.2019 г. – бессрочный

<http://e.lanbook.com/>
<http://seb.e.lanbook.com/>

- ЭБС «Университетская библиотека online». Базовая часть

ООО «Директ-Медиа»

Контракт № 51-04/2025 от 22.05.2025 г сроком на 1 год

<http://biblioclub.ru>

- Научная электронная библиотека e-LIBRARY.RU (SCIENCE INDEX)

ООО Научная электронная библиотека.

Лицензионный договор № SIO-2114/2025 от 06.05.2025 сроком на 1 год

<http://elibrary.ru>

Гарант

ООО «Гарант-КБР» Договор № 305-2025г. от 09.01.2025 г. сроком на 1 год

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Система университетского обучения основывается на рациональном сочетании нескольких видов учебных занятий (в первую очередь, лекций, практических занятий), работа на которых обладает определенной спецификой.

На лекциях студенту рекомендуется внимательно слушать учебный материал, записывать основные моменты, идеи, пытаться сразу понять главные положения темы, а если что не ясно – делать соответствующие пометки. После лекции во внеурочное время целесообразно прочесть записанный материал с целью его усвоения и выяснения непонятных вопросов.

Для подготовки и выполнения практических заданий студенту следует завести отдельную тетрадь. Студент должен тщательно готовиться к практическим занятиям путем проработки теоретических положений по теме занятия из конспекта лекции, рекомендуемых учебников, учебных пособий, дополнительной литературы, интернет-источников.

Выполнение и защита практических заданий, приходящихся на каждый промежуточный рубеж, оценивается в 15 баллов (за две точки - 30 баллов).

Раздел «Самостоятельная работа» информирует обучающихся, какие вопросы раздела (модуля) выносятся на самостоятельное изучение, об их учебно-методическом обеспечении (учебники, учебные пособия, методические указания, рекомендуемые страницы и т.д.). Самостоятельная работа студента является основным средством овладения учебным материалом во время, свободное от обязательных учебных занятий. Самостоятельная работа студента над усвоением учебного материала по учебной дисциплине может выполняться в библиотеке университета, учебных кабинетах, компьютерных классах, а также в домашних условиях. Содержание самостоятельной работы студента определяется учебной программой дисциплины, методическими материалами, заданиями и указаниями преподавателя.

Самостоятельная работа может осуществляться в аудиторной и внеаудиторной формах. Самостоятельная работа в аудиторное время может включать:

- конспектирование (составление тезисов) лекций;
- выполнение контрольных работ;
- решение задач;
- работу со справочной и методической литературой;
- работу с нормативными правовыми актами;
- выступления с докладами, сообщениями на семинарских занятиях;
- защиту выполненных работ;
- участие в оперативном (текущем) опросе по отдельным темам изучаемой дисциплины;
- участие в беседах, деловых (ролевых) играх, дискуссиях, круглых столах, конференциях;

- участие в тестировании и др.

Самостоятельная работа во внеаудиторное время может состоять из:

- повторения лекционного материала;
- подготовки к семинарам (практическим занятиям);
- изучения учебной и научной литературы;
- изучения нормативных правовых актов (в т.ч. в электронных базах данных);
- решения задач, выданных на практических занятиях;
- подготовки к контрольным работам, тестированию и т.д.;
- подготовки рефератов, эссе и иных индивидуальных письменных работ по заданию преподавателя;
- выполнения курсовых работ, предусмотренных учебным планом;
- проведения самоконтроля путем ответов на вопросы текущего контроля знаний, решения представленных в учебно-методических материалах кафедры задач, тестов.

Степень усвояемости вопросов самостоятельной работы определяется при текущем и промежуточном контроле и при промежуточной аттестации.

Студенты очно-заочной, заочной формы обучения, после окончания предыдущей сессии, знакомятся с целями и задачами изучения дисциплины, с перечнем вопросов, которые они должны изучать для формирования индикаторов достижения компетенций, запланированных в рабочей программе.

Студенту следует тщательно готовиться к промежуточному контролю (тестированию, контрольным работам, контрольным опросам), прорабатывая конспект лекций и рекомендуемую литературу.

Подготовка к промежуточной аттестации.

При подготовке к промежуточной аттестации целесообразно:

- внимательно изучить перечень вопросов и определить, в каких источниках находятся сведения, необходимые для ответа на них;
- составить краткие конспекты ответов (планы ответов).

Дисциплина «Коммерческий менеджмент в организациях АПК» рассчитана на изучение в один семестр и заканчивается зачетом.

11. Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства

11.1 Лицензионное программное обеспечение

AutoDesk AutoCad 2012 Education Product Standalone б/н

Антиплагиат.ВУЗ 5.0 Модуль поиска «Объединенная коллекция 2020»

лицензионный договор № 10023 от 12.05.2025 г. сроком на 1 год

Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный Russian Edition

№ лицензии 26ЕС-241021-134643-810-2826, договор № 651/А от 18.10.2024 г. до 31.10.2025г

11.2 Интернет-ресурсы свободного доступа

Наименование ресурса сети «Интернет»	Электронный адрес ресурса
«Российское образование» - федеральный портал	http://www.edu.ru/index.php
Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам»	http://window.edu.ru/
Образовательный портал: экономика, социология, менеджмент	http://ecsocman.hse.ru/
Журнал «Эксперт» - деловое аналитическое издание России	http://www.expert.ru

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

№ п.п.	Вид учебной работы	Наименование оборудованных учебных кабинетов	Перечень оборудования и технических средств обучения
--------	--------------------	--	--

1.	Лекционные занятия	Аудитории для проведения занятий лекционного типа в соответствии с перечнем аудиторного фонда	Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, информационные и методические материалы. Компьютер Intel Pentium Gold G5400 с выходом в Internet, Проектор ViewSonic. Принтер Samsung SCX-4200. Экран настенный Projecta. Веб-камера A4Tech.
2.	Практические занятия	Аудитория для проведения практических занятий	Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, информационные и методические материалы. Компьютер Intel Pentium Gold G5400 с выходом в Internet, Проектор ViewSonic. Принтер Samsung SCX-4200. Экран настенный Projecta. Веб-камера A4Tech.
3.	Самостоятельная работа	Учебная аудитория (компьютерный класс с выходом в Интернет), для организации самостоятельной работы обучающихся; читальный зал научной библиотеки	Компьютер Intel Pentium Gold G5400 с выходом в Internet, Проектор ViewSonic . Принтер Samsung SCX-4200. Экран настенный Projecta. Веб-камера A4Tech.