

1. Цель освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Коммерческая деятельность» является получение у обучающихся навыков организации коммерческой деятельности на предприятиях.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

В соответствии с учебным планом по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело дисциплина «Коммерческая деятельность» относится к дисциплинам обязательной части Блока 1.

Для изучения данной дисциплины необходимы знания, умения и навыки, формируемые предшествующими дисциплинами и практиками: «Маркетинг», «Организация и проведение деловых переговоров».

Дисциплина «Коммерческая деятельность» является базовой для дисциплины «Управление продажами в АПК», а также для подготовки и защиты выпускной квалификационной работы.

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Изучение данной дисциплины направлено на формирование у обучающихся компетенций, представленных в табл. 1.

Таблица 1

Требования к результатам освоения дисциплины

№ п/п	Код компетенции	Содержание компетенции (или ее части)	Индикаторы достижения компетенций	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны:		
				знать	уметь	владеть
1	2	3	4	5	6	7
1	ОПК-3	Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов	ОПК-3.1 - Объясняет природу торгово-экономических процессов	<i>торгово-экономические процессы</i>	<i>объяснять природу торгово-экономических процессов в профессиональной деятельности</i>	<i>навыками применения теоретических знаний природы торгово-экономических процессов в коммерческой деятельности</i>
2	ПК-4	Способен организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	ПК-4.4 - Организует и планирует закупки и продажи сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров	<i>методологические основы коммерческой деятельности</i>	<i>организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров</i>	<i>навыками организации коммерческой деятельности</i>

4. Объём, структура и содержание дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 часов.

Таблица 2

	Объём дисциплины					
	Всего	Количество часов				
		в т.ч. по годам				
		1	2	3	4	5
Контактная работа – всего, в т.ч.	20,2				20,2	
<i>аудиторная работа:</i>	20				20	
лекции	10				10	
лабораторные	-				-	
практические	10				10	
<i>промежуточная аттестация</i>	0,2				0,2	
<i>контроль</i>	8,8				8,8	
Самостоятельная работа	79				79	
Форма итогового контроля	Э				Э	
Курсовой проект (работа)	-				-	

Таблица 3

Структура и содержание дисциплины

№ п/п	Тема занятия. Содержание	Неделя семестра	Контактная Работа			Самостоятельная работа	Контроль знаний	
			Вид занятия	Форма проведения	Количество часов		Количество часов	Вид
1	2	3	4	5	6	7	8	9
4 курс								
1.	Роль и место коммерческой деятельности в агропродовольственном		Л	Т В	2	-	ТК	УО

	<p>секторе. Инфраструктура коммерческой деятельности в агропродовольственном секторе. Организационно-правовые формы коммерческих предприятий и их объединений.</p> <p>Понятие и виды коммерческой деятельности. Принципы организации коммерческой деятельности. Цели и задачи коммерческой деятельности. Содержание коммерческих операций. Организационно-правовые формы коммерческих предприятий. Малые предприятия</p>						
2.	<p>Психология и этика коммерческой деятельности. Профессиональные достоинства коммерческого директора предприятия. Концепция коммерческой деятельности на предприятии. Общая оценка состояния коммерческой деятельности российских предприятий агропродовольственного сектора. Организационные структуры коммерческой службы предприятия.</p> <p>Выбор стратегии материально-технического снабжения предприятия. Расчеты потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов.</p>	ПЗ	Т КС	2	14	ТК	УО
3.	<p>Организация закупочной и сбытовой деятельности в агропродовольственном секторе. Оптовые ярмарки (выставки-продажи): функции, виды, организация работы. Сущность и функции оптовой торговли. Виды оптовых посредников. Формы и методы оптовой торговли. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам. Коммерческая работа по оптовым закупкам продукции. Основы биржевой торговли. Торги (тендеры, конкурсы). Аукционы</p> <p>Виды коммерческих сделок и договоров в агропродовольственном секторе. Коммерческие связи и принципы их формирования. Порядок заключения и исполнения договоров.</p>	Л	Т В	2	-	ТК	УО
4.	<p>Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов.</p> <p>Прогнозирование сбыта продукции. Коммерческая работа по розничной продаже товаров. Виды и формы коммерческих сделок и договоров.</p>	ПЗ	Т	2	14	ТК	УО
5.	<p>Виды коммерческих сделок и договоров в агропродовольственном секторе. Порядок изменения и</p>	Л	В	2	-	ТК	УО

	расторжения договоров. Коммерческо-правовые условия договора поставки. Порядок заключения государственного контракта и договора поставки товаров для государственных нужд. Договор контрактации. Содержание коммерческо-посреднической деятельности в агропродовольственном секторе. Содержание коммерческо-посреднической деятельности. Понятие и виды каналов распределения. Виды посредников в агропродовольственном секторе.							
6.	Ответственность за нарушение договорных обязательств. Формы и методы коммерческих расчетов. Клиринг. Факторинг. Каналы распределения в агропродовольственном секторе. Посредники в агропродовольственном секторе		ПЗ	Т	2	14	ТК	УО
7.	Организация торгового обслуживания в агропродовольственном секторе. Правовое регулирование коммерческой деятельности в агропродовольственном секторе. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями в агропродовольственном секторе. Состояние нормативно-правового обеспечения коммерции на современном этапе. Эффективность коммерческой деятельности в агропродовольственном секторе. Анализ и проектирование структуры организации коммерческой деятельности предприятия агропродовольственного сектора. Показатели экономической эффективности коммерческой деятельности. Организация коммерческих служб, планирование и управление коммерческой деятельностью предприятий.		Л	Т В	2	-	ТК	УО
8.	Коммерческо-посредническая деятельность в торговых домах, холдингах и рекламных агентствах. Консюмеризм и государственный контроль за коммерческой деятельностью. Коммерческие риски и способы его уменьшения. Управление и мотивация труда в коммерческой деятельности		ПЗ	Т	2	14	ТК	УО
9.	Виды коммерческих структур на международном рынке. Виды внешнеторговых операций. Особенности		Л	Т	2	-	ТК	УО

	внешних торговых контрактов. Базисные условия поставки в соответствии с инкотермс-2000							
10	Разработка стратегии организации коммерческой деятельности на предприятии агропродовольственного сектора		ПЗ	Т	2	23	ТК	УО
11	Выходной контроль				0,2	8,8	ВыхК	Э
Итого:					20,2	87,8		

Примечание:

Условные обозначения:

Виды контактной работы: Л – лекция, ПЗ – практическое занятие.

Формы проведения занятий: В – лекция-визуализация, Т – лекция/занятие, проводимое в традиционной форме, КС – круглый стол.

Виды контроля: ВК – входной контроль, ТК – текущий контроль, РК – рубежный контроль, ВыхК – выходной контроль.

Форма контроля: УО – устный опрос, Э.– экзамен.

5. Образовательные технологии

Организация занятий по дисциплине «Коммерческая деятельность» проводится по видам учебной работы: лекции, практические занятия, текущий контроль.

Реализация компетентного подхода в рамках направления подготовки 38.03.06 Торговое дело предусматривает использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития профессиональных навыков обучающихся.

Лекционные занятия проводятся в поточной аудитории с применением мультимедийного проектора в виде учебной презентации. Основные моменты лекционных занятий конспектируются. Отдельные темы предлагаются для самостоятельного изучения с обязательным составлением конспекта (контролируется).

Целью практических занятий является выработка практических навыков управления оптовыми и розничными продажами в агропромышленном комплексе.

Для достижения этих целей используются как традиционные формы работы – решение задач, в том числе ситуационных, так и интерактивные методы – круглый стол.

Решение задач позволяет обучиться формировать у обучающихся определенные виды деятельности, связанные с применением знаний в конкретных ситуациях; систематизировать и закрепить теоретические знания обучающихся; проверить степень усвоения одной темы или вопроса.

В процессе решения задач студент сталкивается с ситуацией вызова и достижения, данный методический прием способствует в определенной мере повышению у студентов мотивации как непосредственно к учебе, так и к деятельности вообще.

В основе метода круглого стола лежит принцип коллективного обсуждения проблем, изучаемых в системе образования. Главная цель таких занятий состоит в том, чтобы обеспечить обучающимся возможность практического использования теоретических знаний в условиях, моделирующих форм деятельности научных работников.

Такие занятия призваны обеспечить развитие творческого мышления, профессионального мышления, познавательной мотивации и профессионального использования знаний в учебных условиях.

Практические занятия проводятся в специальных аудиториях, оборудованных необходимыми наглядными материалами.

Самостоятельная работа охватывает проработку обучающимися отдельных вопросов теоретического курса, выполнение домашних работ, включающих решение задач, анализ конкретных ситуаций и подготовку их презентаций, и т.п.

Самостоятельная работа осуществляется в индивидуальном и групповом формате. Самостоятельная работа выполняется обучающимися на основе учебно-методических материалов дисциплины (приложение 2). Самостоятельно изучаемые вопросы курса включаются в вопросы выходного контроля.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

а) основная литература (библиотека СГАУ)

№ п/п	Наименование, ссылка для электронного доступа или кол-во экземпляров в библиотеке	Автор(ы)	Место издания, издательство, год	Используется при изучении разделов (из п. 4, таб. 3)
1	Коммерческая деятельность: Учебник https://znanium.com/catalog/product/317391	Панкратов, Ф. Г.	М: Дашков и К, 2017. - 500 с. ISBN 978-5-394-01418-5	1-28
2	Коммерческая деятельность : учебник https://znanium.com/catalog/product/1043393	Иванов, Г. Г.	М. : ИД ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. - 384 с.: ил. - (Высшее образование)	1-28

б) дополнительная литература

№	Наименование, ссылка для	Автор(ы)	Место издания,	Используется при
---	--------------------------	----------	----------------	------------------

п/п	электронного доступа или кол-во экземпляров в библиотеке		издательство, год	изучении разделов (из п. 4, таб. 3)
1	Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник https://znanium.com/catalog/product/329767	Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В.	М: Дашков и К, 2018. - 400 с.: . - (Учебные издания для бакалавров) ISBN N 978-5-394-02531-0.	1-28
2	Деловые игры в коммерческой деятельности. Темы: Аукцион, Биржа https://znanium.com/catalog/product/430468	Пономарева, З. М.	М: Дашков и К, 2017. - 184 с.: ISBN 978-5-394-01830-5.	1-28
3	Основы коммерческой деятельности https://znanium.com/catalog/product/450757	Памбухчиянц, О. В.	М: Дашков и К, 2017. - 284 с.: ISBN 978-5-394-02270-8.	1-28

в) ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Для освоения дисциплины рекомендуются следующие сайты информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

1. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU – Режим доступа: <http://elibrary.ru>
2. Образовательные ресурсы Интернета. Экономика. Режим доступа: <http://www.alleng.ru/edu/econom5.htm>
3. Электронная библиотека СГАУ - <http://library.sgau.ru>
4. <http://www.businesspress.ru> - Деловая пресса;
5. <http://www.garant.ru> - Гарант;
6. <http://www.rbc.ru> – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
7. <http://www.rtpress.ru> - Российская торговля;
8. <http://www.torgrus.ru> - Новости и технологии торгового бизнеса;
9. <http://www.modul-ek.ru> – Торговое оборудование;
10. <http://www.torg.spb.ru> – Торговля и ресторанный бизнес;
11. <http://www.nta-rus.com> – Оборудование. Технология и оборудования для магазинов и ресторанов;
12. <http://www.f-art.nnov.ru> – ТиТО. Торговое и технологическое оборудование;
13. <http://www.tovr.ru> – Торговое оборудование в России.

г) периодические издания

1. Маркетинг и маркетинговые исследования – Режим доступа: <http://elibrary.ru/contents.asp?titleid=10303>

2. Логистика сегодня – Режим доступа: <http://elibrary.ru/contents.asp?titleid=10062>

д) информационные справочные системы и профессиональные базы данных

Для пользования стандартами и нормативными документами рекомендуется применять информационные справочные системы и профессиональные базы данных, доступ к которым организован библиотекой университета через локальную вычислительную сеть.

Для пользования электронными изданиями рекомендуется использовать следующие информационные справочные системы и профессиональные базы данных:

1. Научная библиотека университета <http://www.sgau.ru/biblioteka/>

Базы данных содержат сведения обо всех видах литературы, поступающей в фонд библиотеки. Более 1400 полнотекстовых документов (учебники, учебные пособия и т.п.). Доступ – с любого компьютера, подключенного к сети Интернет.

2. Электронная библиотечная система «Лань» <http://e.lanbook.com>.

Электронная библиотека издательства «Лань» – ресурс, включающий в себя как электронные версии книг издательства «Лань», так и коллекции полнотекстовых файлов других российских издательств. После регистрации с компьютера университета – доступ с любого компьютера, подключенного к сети Интернет.

3. «Университетская библиотека ONLINE» <http://www.biblioclub.ru>.

Электронно-библиотечная система, обеспечивающая доступ к книгам, конспектам лекций, энциклопедиям и словарям, учебникам по различным областям научных знаний, материалам по экспресс-подготовке к экзаменам. После регистрации с компьютера университета – доступ с любого компьютера, подключенного к сети Интернет.

4. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU. <http://elibrary.ru>.

Российский информационный портал в области науки, медицины, технологии и образования. На платформе аккумулируются полные тексты и рефераты научных статей и публикаций. Доступ с любого компьютера, подключенного к сети Интернет. Свободная регистрация.

5. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам». <http://window.edu.ru>.

Информационная система предоставляет свободный доступ к каталогу образовательных Интернет-ресурсов и полнотекстовой электронной учебно-методической библиотеке для общего и профессионального образования. Доступ с любого компьютера, подключенного к сети Интернет.

6. ЭБС «Юрайт» <http://www.biblio-online.ru>.

Электронно-библиотечная система издательства «Юрайт». Учебники и учебные пособия от ведущих научных школ. Тематика: «Бизнес. Экономика», «Гуманитарные и общественные науки». Доступ - после регистрации с компьютера университета с любого компьютера, подключенного к Internet.

7. Поисковые системы Google, Mail, Rambler, Яндекс и др.

Поисковая система [Google](https://www.google.ru/). Режим доступа: <https://www.google.ru/>

Поисковая система [Mail.ru](https://mail.ru/). Режим доступа: <https://mail.ru/>

Поисковая система [Рамблер](https://www.rambler.ru/). Режим доступа: <https://www.rambler.ru/>

Поисковая система [Яндекс](https://www.yandex.ru/). Режим доступа: <https://www.yandex.ru/>

е) информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса

К информационным технологиям, используемым при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, относятся:

– персональные компьютеры, посредством которых осуществляется доступ к информационным ресурсам и оформляются результаты самостоятельной работы;

– проекторы и экраны для демонстрации слайдов мультимедийных лекций;

– активное использование средств коммуникаций (электронная почта, тематические сообщества в социальных сетях и т.п.).

программное обеспечение:

№ п/п	Наименование раздела учебной дисциплины (модуля)	Наименование программы	Тип программы
1.	Все темы дисциплины	Microsoft Office (Microsoft Access, Microsoft Excel, Microsoft InfoPath, Microsoft OneNote, Microsoft Outlook, Microsoft PowerPoint, Microsoft Publisher, Microsoft SharePoint Workspace, Microsoft Visio Viewer, Microsoft Word)	Вспомогательная
2.	Все темы дисциплины	Kaspersky Endpoint Security	Вспомогательная
3.	Все разделы дисциплины	Версия специальных информационных массивов электронного периодического справочника «Система ГАРАНТ».	вспомогательная, справочная

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Для проведения занятий лекционного и семинарского типов, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации необходимы аудитории с меловыми или маркерными досками, достаточным количеством посадочных мест и освещенностью. Для использования медиаресурсов необходимы проектор, экран, компьютер или ноутбук, по возможности – частичное затемнение дневного света.

Для проведения лекционных, практических занятий и контроля самостоятельной работы по дисциплине «Коммерческая деятельность» кафедры «Проектный менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в АПК» имеются аудитории № 324, 314.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся (читальные залы библиотеки) оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

8. Оценочные материалы

Оценочные материалы, сформированные для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине «Коммерческая деятельность» разработаны на основании следующих документов:

- Федерального закона Российской Федерации от 29.12.2012 N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями);
- приказа Минобрнауки РФ от 05.04.2017 № 301 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».

Оценочные материалы представлены в приложении 1 к рабочей программе дисциплины и включают в себя:

- перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;
- описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания;
- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы;
- методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

9. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы представлено в приложении 2 к рабочей программе по дисциплине «Коммерческая деятельность».

10. Методические указания для обучающихся по изучению дисциплины «Организация коммерческой деятельности в агропродовольственном секторе»

Методические указания по изучению дисциплины «Коммерческая деятельность» включают в себя:

- Краткий курс лекций

*Рассмотрено и утверждено на заседании кафедры «Проектный менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в АПК»
«4» марта 2022 года (протокол № 8)*

**Лист изменений и дополнений,
вносимых в рабочую программу дисциплины
«Коммерческая деятельность»**

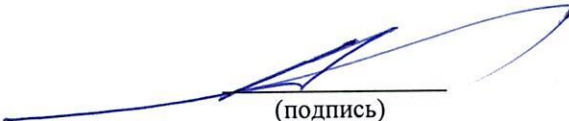
Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины
«Коммерческая деятельность» на 2021/2022 учебный год:

Сведения об обновлении лицензионного программного обеспечения

Наименование программы	Примечание
<p>Kaspersky Endpoint Security</p> <p>Реквизиты подтверждающего документа: Право на использование Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный (250-499) 1 year Educational Renewal License. Лицензиат – ООО «Современные технологии», г. Саратов.</p> <p>Сублицензионный договор № 6-219/2020/223-1370 от 01.12.2020 г.</p>	<p>Срок действия контракта истек</p>
<p>Kaspersky Endpoint Security</p> <p>Реквизиты подтверждающего документа: Право на использование Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный (250-499) 1 year Educational Renewal License. Лицензиат – ООО «Современные технологии», г. Саратов.</p> <p>Сублицензионный договор № 6-133/2021/223-1205 от 09.11.2021 г.</p>	<p>Заключен новый договор сроком на 1 год (по 31.12.2022 г.)</p>
<p>Microsoft Office</p> <p>Реквизиты подтверждающего документа: Предоставление неисключительных прав на ПО: DsktpEdu ALNG LicSAPk OLV E 1Y Acdmc Ent. Лицензиат – ООО «КОМПАРЕКС», г. Саратов.</p> <p>Сублицензионный договор № 201201/КЛ/Л/44-208 на передачу неисключительных прав на программы для ЭВМ с конечным пользователем по адресу: г. Саратов, ул. Советская, 60 от 01.12.2020 г.</p>	<p>Срок действия контракта истекает 31.12.2021 г.</p>
<p>Microsoft Office</p> <p>Реквизиты подтверждающего документа: Предоставление неисключительных прав на ПО: DsktpEdu ALNG LicSAPk OLV E 1Y Acdmc Ent. Лицензиат – ООО «КОМПАРЕКС», г. Саратов.</p> <p>Сублицензионный договор № АЭ-030 на передачу неисключительных прав на программы для ЭВМ с конечным пользователем от 15.12.2021 г.</p>	<p>Заключен новый договор сроком на 1 год (по 31.12.2022 г.)</p>

Актуализированная рабочая программа дисциплины «Коммерческая деятельность» рассмотрена и утверждена на заседании кафедры «Проектный менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в АПК» «15» декабря 2021 года (протокол № 5А).

Заведующий кафедрой


(подпись)

И.Л. Воротников

**Лист изменений и дополнений,
вносимых в рабочую программу дисциплины
«Коммерческая деятельность»**

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины «Коммерческая деятельность» на 2022/2023 учебный год:

1. В связи с переименованием университета рабочую программу дисциплины «Коммерческая деятельность», разработанную и утвержденную в федеральном государственном образовательном учреждении высшего образования «Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова (ФГБОУ ВО Саратовский ГАУ) считать рабочей программой дисциплины федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Саратовский государственный университет генетики, биотехнологии и инженерии имени Н.И. Вавилова» (ФГБОУ ВО Вавиловский университет) на основании решения Ученого совета университета от 30.08.2022 протокол №1.

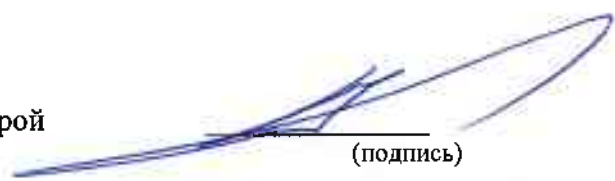
2. Обновлены экзаменационные билеты.

3. Дополнена основная литература в п.5 «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины»:

№ п/п	Наименование, ссылка для электронного доступа или количество экземпляров в библиотеке	Автор(ы)	Место издания, издательство, год	Используется при изучении разделов (из п.4, таб.3)
1	2	3	4	5
1.	Девятловский, Д. Н. Коммерческая деятельность предприятия (организации) : учебное пособие — URL: https://e.lanbook.com/book/165881	Д. Н. Девятловский	Красноярск : СибГУ им. академика М. Ф. Решетнёва, 2020. — 98 с.	Все разделы

Актуализированная рабочая программа дисциплины «Коммерческая деятельность» рассмотрена и утверждена на заседании кафедры «Проектный менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в АПК» «31» августа 2022 года (протокол № 1).

Заведующий кафедрой



(подпись)

И.Л. Воротников