

	Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
	Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Уральский государственный аграрный университет»
	ФГБОУ ВО Уральский ГАУ
	Рабочая программа по учебной дисциплине «Основы коммерциализации на предприятиях АПК»
Б1.О.06	Кафедра бухгалтерского учета и аудита

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
Учебной дисциплины

Основы коммерциализации на предприятиях АПК

Направление подготовки
35.04.04 Агрономия

Профиль программы
Адаптивно-ландшафтное земледелие

Уровень подготовки
магистратура

Форма обучения
Очная, очно-заочная

Екатеринбург, 2022

	Должность	ФИО	Дата № протокола
Разработал:	Доцент кафедры Бухгалтерского учета и аудита	Кротов М.И.	17.01.2022г.
Согласовали:	Руководитель образовательной программы	Байкин Ю.Л.	20.01.2022 № 6
	Учебно-методическая комиссия факультета агротехнологий и землеустройства	Гринец Л.В.	27.01.2022 № 5
Утвердил:	Декан факультета агротехнологий и землеустройства	Маланичев С.А.	16.02.2022 № 8
Версия: 2.0		КЭ:1	УЭ № ____

**СОДЕРЖАНИЕ**

Введение	3
1. Цели и задачи дисциплины, место дисциплины в структуре образовательной программы	3
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	4
3. Объем дисциплины и виды учебной работы	4
4. Содержание дисциплины	5
4.1. Модули (разделы) дисциплины и виды занятий	5
4.2. Содержание модулей (разделов) дисциплин	6
4.3. Детализация самостоятельной работы	8
5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся	12
6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине	12
7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	13
8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины	13
9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	14
10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе программного обеспечения и информационных справочных систем	14
11. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине	15
12. Особенности обучения студентов с ограниченными возможностями здоровья	16



Введение

Дисциплина «Основы коммерциализации на предприятиях АПК» играет важную роль в структуре образовательной программы, она формирует и развивает компетенции, необходимые для осуществления профессиональной деятельности.

1. Цели и задачи дисциплины, место дисциплины в структуре образовательной программы

Цель дисциплины – освоение теоретических знаний в области методологии, организации и проведения процессов коммерциализации деятельности предприятий АПК, овладение навыками применения этих знаний в профессиональной деятельности, а также формирование необходимых компетенций.

Задачи дисциплины:

- изучение современных видов, форм и методов организации и осуществления процессов коммерциализации деятельности предприятий АПК;
- изучение основных видов предприятий, функционирующих в АПК: особенностей их построения и осуществления коммерциализации их деятельности.

Дисциплина Б1.О.06 «Основы коммерциализации на предприятиях АПК» входит в обязательную часть блока 1 Дисциплины (модули) образовательной программы.

Траектория формирования компетенций выделяет этапы формирования в соответствии с учебным планом, при этом соблюдается принцип нарастающей сложности.

Основными этапами формирования компетенций при изучении дисциплины «Основы коммерциализации на предприятиях АПК» является последовательное изучение содержательно связанных между собой разделов (тем) дисциплины. Изучение каждого раздела (темы) предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Изучение дисциплины «Основы коммерциализации на предприятиях АПК» основывается на знаниях, полученных студентами при изучении дисциплин «Профессиональная адаптация лиц с ограниченными возможностями здоровья», «История и методология науки», «Методология научных исследований», «Современные коммуникативные технологии», «Профессиональный иностранный язык», «Системы земледелия», «Мелиорация, рекультивация и охрана земель», «Программирование урожая сельскохозяйственных культур», «Профессиональная педагогика», «Математическое моделирование и анализ данных в агрономии», «Производственный документооборот», «Инновационные технологии в агрономии», «Адаптивные технологии производства овощных культур и картофеля», «Картофелеводство», «Адаптивные технологии производства полевых и кормовых культур», «Методы почвенного и агрохимического обследования».

Полученные знания, умения, навыки используются студентами в процессе изучения таких дисциплин, как «Техника безопасности и охрана труда в сельском хозяйстве», «Стандартизация и сертификация продукции растениеводства», «Современные технологии в защищенном грунте», «Инновационные технологии в агрономии», «Организация и управление производством», «Семеноведение в агрономии», «Энергетическая и



экономическая оценка современных технологий в растениеводстве», «Производственная практика: технологическая практика», государственная итоговая аттестация.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующей компетенции:

- ОПК-1 – способен решать задачи развития области профессиональной деятельности и (или) организации на основе анализа достижений науки и производства;
- ПК-1 – способность разработать стратегии развития растениеводства в организации.

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать:

- основные задачи коммерциализации деятельности предприятий АПК, связанной с адаптивно-ландшафтным земледелием, в свете достижений науки и производства.
- методологию и методики разработки стратегии коммерциализации развития отрасли растениеводства на предприятии АПК, связанной с ведением адаптивно-ландшафтного земледелия.

Уметь:

- анализировать достижения науки и производства в сфере адаптивно-ландшафтного земледелия и оценивать перспективы их коммерциализации в рамках конкретного предприятия АПК;
- разрабатывать стратегические направления деятельности, связанной с развитием адаптивно-ландшафтного земледелия, для последующей ее коммерциализации.

Владеть:

- навыками решения задач коммерциализации результатов ведения адаптивно-ландшафтного земледелия на основе внедрения достижений науки и производства;
- навыками разработки стратегии развития адаптивно-ландшафтного земледелия в рамках отрасли растениеводства организации АПК и коммерциализации ее результатов.

3. Объем дисциплины и виды учебной работы

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 (Три) зачетные единицы.

Вид учебной работы	Всего часов очное	Очная форма обучения		Всего часов очно-заочное	Очно-заочная форма обучения	
		2-й курс			2-й курс	
		3-й семестр	4-й семестр		3-й семестр	4-й семестр
Контактная работа* (всего)	48,25	-	48,25	36,25	-	36,25
В том числе:						
Лекции	28,00	-	28,00	20,00	-	20,00
Практические занятия (ПЗ)	14,00	-	14,00	10,00	-	10,00
Лабораторные работы (ЛР)	-		-	-		-



Вид учебной работы	Всего часов очное	Очная форма обучения		Всего часов очно-заочное	Очно-заочная форма обучения	
		2-й курс			2-й курс	
		3-й семестр	4-й семестр		3-й семестр	4-й семестр
Групповые консультации (ГК)	6,00	-	6,00	6,00	-	6,00
Промежуточная аттестация (зачет)	0,25	-	0,25	0,25	-	0,25
Курсовое проектирование (работа)	-	-	-	-	-	-
Самостоятельная работа (всего)	59,75	-	59,75	71,75	-	71,75
В том числе:						
Курсовая работа (КР)	-	-	-	-	-	-
<i>Общая трудоёмкость: часов</i>	108,00	-	108,00	108,00	-	108,00
<i>зач. ед.</i>	3	-	3	3	-	3
Вид промежуточной аттестации	Зачет	-	Зачет	Зачет	-	Зачет

4. Содержание дисциплины

Сущность, предмет, задачи и методология дисциплины «Основы коммерциализации на предприятиях АПК». Организационно-экономические и правовые основы коммерциализации деятельности на предприятиях АПК. Внутрифирменное планирование коммерциализации деятельности на предприятиях АПК. Материально-техническое обеспечение предприятий АПК. Ассортиментная политика предприятий АПК. Основы формирования системы сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Коммерциализация деятельности по сбыту продукции на предприятиях АПК.

4.1. Модули (разделы) дисциплины и виды занятий

4.1.1. Очная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Лекции и	Практ. зан.	Лаб. зан.	Семинар	СРС	Всего часов
	Модуль 1. Сущность и основы процессов коммерциализации деятельности предприятий АПК	8,00	4,00	-	-	14,75	26,75
1.	Сущность, предмет, задачи и методология дисциплины «Основы коммерциализации на предприятиях АПК»	4,00	2,00	-	-	7,75	13,75
2.	Организационно-экономические и правовые основы коммерциализации деятельности на предприятиях	4,00	2,00	-	-	7,00	13,00



	АПК						
	Модуль 2. Основные направления процессов коммерциализации деятельности предприятий АПК	20,00	10,00	-	-	45,00	75,00
3.	Внутрифирменное планирование коммерциализации деятельности на предприятиях АПК	4,00	2,00	-	-	9,00	15,00
4.	Материально-техническое обеспечение предприятий АПК	4,00	2,00	-	-	9,00	15,00
5.	Ассортиментная политика предприятий АПК	4,00	2,00			9,00	15,00
6.	Основы формирования системы сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольствия	4,00	2,00			9,00	15,00
7.	Коммерциализация деятельности по сбыту продукции на предприятиях АПК	4,00	2,00			9,00	15,00
	Итого	28,00	14,00	-	-	59,75	101,75
	Групповые консультации (ГК)						6
	Промежуточная аттестация (зачет)						0.25
	Всего						108

4.1.2. Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Наименование модуля (раздела) дисциплины	Лекции и	Практ. зан.	Лаб. зан.	Семинар	СРС	Всего часов
	Модуль 1. Сущность и основы процессов коммерциализации деятельности предприятий АПК	5,00	2,50	-	-	19,25	26,75
1.	Сущность, предмет, задачи и методология дисциплины «Основы коммерциализации на предприятиях АПК»	3,00	1,50	-	-	9,25	13,75
2.	Организационно-экономические и правовые основы коммерциализации деятельности на предприятиях АПК	2,00	1,00	-	-	10,00	13,00



	Модуль 2. Основные направления процессов коммерциализации деятельности предприятий АПК	15,00	7,50	-	-	52,50	75,00
3.	Внутрифирменное планирование коммерциализации деятельности на предприятиях АПК	3,00	1,50	-	-	10,50	15,00
4.	Материально-техническое обеспечение предприятий АПК	3,00	1,50	-	-	10,50	15,00
5.	Ассортиментная политика предприятий АПК	3,00	1,50	-	-	10,50	15,00
6.	Основы формирования системы сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольствия	3,00	1,50	-	-	10,50	15,00
7.	Коммерциализация деятельности по сбыту продукции на предприятиях АПК	3,00	1,50	-	-	10,50	15,00
	Итого	20,00	10,00	-	-	71,75	101,75
	Групповые консультации (ГК)						6
	Промежуточная аттестация (зачет)						0.25
	Всего						108

**4.2. Содержание модулей (разделов) дисциплины**

№ п/п	Наименование модуля (раздела)	Содержание раздела	Трудоёмкость (час.)	Формируемые компетенции	Форма контроля
1.	Модуль 1. Сущность и основы процессов коммерциализации деятельности предприятий АПК	Тема 1. Сущность, предмет, задачи и методология дисциплины «Основы коммерциализации на предприятиях АПК»	13,75	ОПК-1	Опрос, тест, оценка практической работы
		Тема 2. Организационно-экономические и правовые основы коммерциализации деятельности на предприятиях АПК	13,00	ОПК-1	Опрос, тест, оценка практической работы
2.	Модуль 2. Основные направления процессов коммерциализации деятельности предприятий АПК	Тема 1(3). Внутрифирменное планирование коммерциализации деятельности на предприятиях АПК	15,00	ПК-5	Опрос, тест, оценка практической работы
		Тема 2(4). Материально-техническое обеспечение предприятий АПК	15,00	ПК-1	Опрос, тест, оценка практической работы
		Тема 3(5). Ассортиментная политика предприятий АПК	15,00	ПК-5	Опрос, тест, оценка практической работы
		Тема 4(6). Основы формирования системы сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольствия	15,00	ОПК-1	Опрос, тест, оценка практической работы
		Тема 5(7). Коммерциализация деятельности по сбыту продукции на предприятиях АПК	15,00	ПК-5	Опрос, тест, оценка практической работы

**4.3. Детализация самостоятельной работы**

№ п/п	№ модуля (раздела) дисциплины	Виды самостоятельной работы	Трудоемкость, часы	
			очная	очно-заочная
1	2	3	4	5
1.	Модуль 1. Сущность и основы процессов коммерциализации деятельности предприятий АПК	<p><i>Тема 1. Сущность, предмет, задачи и методология дисциплины «Основы коммерциализации на предприятиях АПК»</i></p> <p>Изучить понятие коммерческой деятельности предприятий.</p> <p>Изучить содержание и принципы реализации коммерческих интересов на рынке продукции (товаров), работ и услуг.</p> <p>Изучить рынок и рыночная среда в системе коммерческих отношений предприятий АПК.</p> <p>Изучить государственное регулирование коммерческой деятельности в аграрной сфере.</p> <p>Изучить сущность и роль коммерческой деятельности предприятий АПК.</p> <p>Изучить предмет, объект, субъекты коммерческой деятельности в АПК.</p> <p>Изучить цель и задачи курса, методология его изучения, связь с другими дисциплинами.</p> <p>Изучить особенности коммерческой деятельности на предприятиях АПК.</p> <p>Изучить развитие коммерческой деятельности в современных условиях.</p> <p>Изучить требования, предъявляемые к современному коммерческому работнику.</p> <p>Изучить сущность современной концепции маркетинга и её связь с коммерческой деятельностью в АПК</p>	7,75	9,25
		<p><i>Тема 2. Организационно-экономические и правовые основы коммерциализации деятельности на предприятиях АПК</i></p> <p>Изучить понятие о хозяйствующем субъекте и производственно-коммерческой системе.</p> <p>Изучить формы собственности предприятий АПК.</p>	7,00	10,00



№ п/п	№ модуля (раздела) дисциплины	Виды самостоятельной работы	Трудоемкость, часы	
			очная	очно-заочная
1	2	3	4	5
		Изучить организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности в АПК. Изучить систему и принципы организации хозяйственных взаимоотношений в процессе коммерческой деятельности. Изучить конкуренцию и конкурентоспособность предприятий АПК в системе коммерческих отношений. Изучить коммерческие сделки и хозяйственные договоры как правовая форма осуществления коммерческих операций в АПК. Изучить договор контрактации. Изучить договор подряда		
2.	Модуль 2. Основные направления процессов коммерциализации деятельности предприятий АПК	<i>Тема 1(3). Внутрифирменное планирование коммерциализации деятельности на предприятиях АПК</i> Изучить технологию планирования коммерциализации деятельности. Изучить бизнес-план – системный документ рыночной устойчивости. Изучить оперативное планирование. Изучить план маркетинга и операционные программы	9,00	10,50
		<i>Тема 2 (4). Материально-техническое обеспечение предприятий АПК</i> Изучить сущность материально-технического обеспечения предприятий АПК. Изучить особенности современной организации материально-технического обеспечения предприятий агропромышленного комплекса республики. Изучить основные направления совершенствования системы материально-технического обеспечения предприятий АПК. Изучить организационно-экономические основы функционирования механизированных	9,00	10,50



№ п/п	№ модуля (раздела) дисциплины	Виды самостоятельной работы	Трудоемкость, часы	
			очная	очно-заочная
		отрядов. Изучить организационно-экономические основы функционирования машинно-технологических станций. Изучить мировой опыт и тенденции в организации производственно-технического обслуживания		
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
		сельскохозяйственных потребителей. Изучить задачи и функции коммерческих служб предприятий АПК по материально-техническому обеспечению. Изучить факторы, определяющие структуру и тип службы материально-технического снабжения		
		<i>Тема 3 (5). Ассортиментная политика предприятий АПК</i> Изучить порядок формирования ассортимента продукции. Изучить структуру товарного ассортимента. Изучить категорийный менеджмент. Изучить оценочные модели ассортимента (ABC-анализ; XYZ-анализ продукции)	9,00	10,50
		<i>Тема 4 (6). Основы формирования системы сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольствия</i> Изучить сущность и особенности системы сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольствия в современных условиях. Изучить стратегические направления совершенствования системы сбыта сельскохозяйственной продукции. Каналы реализации сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Изучить стратегию организации сбыта. Изучить порядок формирования коммерческих служб по сбыту продукции предприятий АПК. Изучить особенности сбыта отдельных	9,00	10,50



№ п/п	№ модуля (раздела) дисциплины	Виды самостоятельной работы	Трудоемкость, часы	
			очная	очно-заочная
		видов сельскохозяйственной продукции. Изучить виды сбытовых структур и контрагенты рынка. Изучить виды торговых сделок. Изучить особенности выбора канала сбыта и оценка его эффективности. Изучить государственное регулирование системы сбыта. Изучить формирование и функционирование оптовых продовольственных рынков. Изучить организацию сбыта сельскохозяйственной продукции в зарубежных странах		
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
		<i>Тема 5 (7). Коммерциализация деятельности по сбыту продукции на предприятиях АПК</i> Изучить маркетинговую деятельность по сбыту готовой продукции. Изучить ценовую политику сбыта с учетом конкурентной среды. Изучить порядок стимулирование сбыта в коммерции	9,00	10,50
		Всего часов:	59,75	71,75

5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся

1. **Бражник М.В.** Методические указания по организации самостоятельной работы магистрантов очной и очно-заочной форм обучения, обучающихся по направлению подготовки 35.04.04 Агрономия [направленность (профиль) программы «Адаптивно-ландшафтное земледелие», по дисциплине «Основы коммерциализации на предприятиях АПК»: учебно-методическое пособие / Сост. М.В. Бражник. – Екатеринбург, 2020. (система Moodle).

6. Фонд оценочных средств для проведения аттестации обучающихся по дисциплине

Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины (ФОС) приведены в приложении 1 к рабочей программе

Текущий контроль качества освоения отдельных тем и модулей дисциплины осуществляется на основе рейтинговой системы. Этот контроль проводится в течение



семестра и качество усвоения материала (выполнения задания) оценивается в баллах, в соответствии с рейтинг-планом дисциплины.

Зачет проводится в конце 4-го семестра и оценивается по системе: «зачтено», «не зачтено».

Измерительные средства по промежуточному контролю знаний студентов представлены в балльно-рейтинговой системе.

Рейтинговая система оценки зачета по дисциплине «Основы коммерциализации на предприятиях АПК»

Сумма баллов	Оценка	Характеристика
1	2	3
91 – 100	Зачтено	Глубокие и всесторонние знания дисциплины и умение творчески выполнять предложенные задания
75 – 90	Зачтено	Полные знания дисциплины и умение успешно выполнить предложенные задания
61 – 74	Зачтено	Знания дисциплины в объеме, достаточном для продолжения обучения, когда освоены основные понятия и закономерности, и умение в основном выполнить предложенные задания

Продолжение рейтинговой системы оценки зачета по дисциплине «Основы коммерциализации на предприятиях АПК»

Сумма баллов	Оценка	Характеристика
1	2	3
0 – 60	Не зачтено	Значительные пробелы в знании дисциплины, когда не усвоены основные понятия и закономерности, неспособность выполнить предложенные задания

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

а) основная литература:

1. Коммерческая деятельность: учебник и практикум для вузов / И.М. Синяева, О.Н. Жильцова, С.В. Земляк, В.В. Синяев. — Москва: Издательство Юрайт, 2022 — 404 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489053>.
2. Левкин, Г.Г. Коммерческая деятельность: учебное пособие для вузов / Г.Г. Левкин, О.А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022 — 247 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15243-2. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488011>.
3. Чеберко, Е.Ф. Основы предпринимательской деятельности: учебник и практикум для вуз / Е.Ф. Чеберко. — Москва: Издательство Юрайт, 2022 — 219 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03107-2. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/490497>.

б) дополнительная литература:

1. Дорман, В.Н. Коммерческая деятельность: учебное пособие для вузов / В.Н. Дорман; под



научной редакцией Н.Р. Кельчевской. — Москва: Издательство Юрайт, 2022; Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та. — 134 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08385-9 (Издательство—ISBN978-5-7996-1879-7(Изд-воУрал.ун-та).

Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/492182>.

2. Кузьмина, Е.Е. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие для вузов / Е.Е. Кузьмина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022 — 455 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14024-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488831>.

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

а) Интернет-ресурсы, библиотеки:

– электронные учебно-методические ресурсы (ЭУМР),

– электронный каталог Web ИРБИС;

– электронные библиотечные системы:

– ЭБС «Лань» – Режим доступа: <http://e.lanbook.com>

– ЭБС «Юрайт» - Режим доступа: [https://biblio-online.ru](https://biblio-online.ru;);

– ЭБС IPRbooks- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru>

– ЭБС «Рукопт» – Режим доступа: <http://lib.rucont.ru>

- доступ к информационным ресурсам «eLIBRARY», «УИС РОССИЯ», «Polpred.com».

б) Справочная правовая система «Консультант Плюс».

в) Научная поисковая система – ScienceTechnology.

г) Официальный сайт ФГБУ «СПЕЦЦЕНТРУЧЕТ В АПК» Министерства сельского хозяйства Российской Федерации - <http://www.specagro.ru/#/>.

д) Система ЭИОС на платформе Moodle.

Обучающимся обеспечен доступ к современным профессиональным базам данных:

- базы данных ФГБНУ «Росинформагротех» <https://www.rosinformagrotech.ru/databases>

- базы данных Федерального агентства по техническому регулированию и

метрологии «Росстандарт» <https://www.gost.ru/opensdata>

- документографическая база данных ЦНСХБ АГРОС

<http://www.cnsnb.ru/artefact3/ia/ia1.asp?lv=11&un=anonymous&p1=&em=c2R>

- международная информационная система по сельскому хозяйству и смежным с ним отраслям - AGRIS <http://agris.fao.org/agris-search/index.do>

- базы данных официального сайта ФГБУ «СПЕЦЦЕНТРУЧЕТ В АПК»

Министерства сельского хозяйства Российской Федерации - <http://www.specagro.ru/#/>

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Учебным планом при изучении дисциплины предусмотрены лекции, лабораторные и практические занятия, а также самостоятельная работа обучающихся.

Практические занятия проводятся с целью закрепления и более тщательной проработки материала по основным разделам дисциплины. Лабораторные работы проводятся с целью получения профессиональных навыков и умений.

Чтобы получить необходимое представление о дисциплине и о процессе организации её изучения, целесообразно в первые дни занятий ознакомиться с рабочей программой дисциплины на платформе MOODLE или на сайте университета.



В процессе изучения дисциплины, обучающиеся должны составлять свой конспект лекций, а также ознакомиться с литературой, указанной в списке основной и дополнительной литературы.

Основные понятия и определения, используемые в курсе, можно эффективно закрепить, обратившись к тексту глоссария.

Проверить степень овладения дисциплиной помогут вопросы для самопроверки и самоконтроля (вопросы к зачету), ответы на которые позволят студенту систематизировать свои знания, а также тесты, выложенные на платформе MOODLE (в разрезе соответствующих тем, предусмотренных настоящей рабочей программой), а также включенные в фонд оценочных средств по дисциплине.

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

Для формирования компетенций у обучающихся в процессе изучения дисциплины применяются традиционные (пассивные) и инновационные (активные) технологии обучения в зависимости от учебных целей с учетом различного сочетания форм организации образовательной деятельности и методов ее активизации с приоритетом самостоятельной работы обучающихся.

Для успешного овладения дисциплиной используются информационные технологии обучения:

при чтении лекций и проведении лабораторно-практических занятий используются презентации лекционного материала в программе Microsoft Office (Power Point), видеоматериалы различных интернет-ресурсов, осуществляется выход на профессиональные сайты.

Программное обеспечение:

- Microsoft Windows Professional 10 Sing1 Upgrade Academic OLP 1LicenseNoLevel:
- Kaspersky Total Security для бизнеса Edition. Договор от 01.03.2018.
- Операционная система WinHome 10 RUS Upgrd OLP NL Acdmc Legalization Get Genuine

Информационные справочные системы:

- Информационно-правовой портал ГАРАНТ – режим доступа: <http://www.garant.ru/>
- Справочная правовая система «Консультант Плюс».

11. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

№ п/п	Наименование дисциплины (модуля), практик в соответствии с учебным планом	Наименование специальных* помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа
1	2	3	4	5



Основы коммерциализации на предприятиях АПК	Учебная аудитория для проведения лекционных и практических занятий, индивидуальных и групповых консультаций, текущей и промежуточной аттестации. А.4406	Столы аудиторные, скамейки, аудиторная доска, переносной мультимедийный комплекс	Microsoft Win Home 10 RUS OLP NL Acdm Legalization get Genuine. Договор от 17.05.2018 (лицензия бессрочная); Microsoft Win PRO 10 RUS Upgrd OLP NL Acdm. Договор от 17.05.2018 (лицензия бессрочная); Kaspersky Total Security для бизнеса Edition. Договор от 01.03.2018 (до 13.03.2020); ABBYY Fine Reader 12 Corporate. Договор от 19.12.2014 (лицензия бессрочная)
---	---	--	---

12. Особенности обучения студентов с ограниченными возможностями здоровья

Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предъявляются особые требования к организации образовательного процесса и выбору методов и форм обучения при изучении данной дисциплины, в случае зачисления таких обучающихся.

Для обучения студентов с нарушением слуха предусмотрены следующие методы обучения:

- объяснительно-иллюстративный метод (лекция, работа с литературой);
- репродуктивный (студенты получают знания в готовом виде);
- программированный или частично-поисковый (управление и контроль познавательной деятельности по схеме, образцу).

Для повышения эффективности занятия используются следующие средства обучения:

- учебная, справочная литература, работа с которой позволяет развивать речь, логику, умение обобщать и систематизировать информацию;
- словарь понятий, способствующих формированию и закреплению терминологии;
- структурно-логические схемы, таблицы и графики, концентрирующие и обобщающие информацию, опорные конспекты, активирующие различные виды памяти;
- раздаточный материал, позволяющий осуществить индивидуальный и дифференцированный подход, разнообразить приемы обучения и контроля;
- технические средства обучения.

Во время лекции используются следующие приемы:

- наглядность;
- использование различных форм речи: устной или письменной – в зависимости от навыков, которыми владеют студенты;
- разделение лекционного материала на небольшие логические блоки.

Учитывая специфику обучения слепых и слабовидящих студентов, соблюдаются следующие условия:

- дозирование учебных нагрузок;
- применение специальных форм и методов обучения, оригинальных учебников и наглядных пособий.

Во время проведения занятий происходит частое переключение внимания обучающихся с одного вида деятельности на другой. Также учитываются



продолжительность непрерывной зрительной нагрузки для слабовидящих. Учет зрительной работы строго индивидуален.

Искусственная освещенность помещения, в которых занимаются студенты с пониженным зрением, оставляет от 500 до 1000 лк. На занятиях используются настольные лампы.

Формы работы со студентами с нарушениями опорно-двигательного аппарата следующие:

- лекции групповые (проблемная лекция, лекция-презентация, лекция-диалог, лекция с применением дистанционных технологий и привлечением возможностей интернета).

- индивидуальные беседы;
- мониторинг (опрос, анкетирование).

Конкретные виды и формы самостоятельной работы обучающихся лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов устанавливаются преподавателем самостоятельно. Выбор форм и видов самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ и инвалидов осуществляются с учетом их способностей, особенностей восприятия и готовности к освоению учебного материала. При необходимости обучающимся предоставляется дополнительное время для консультаций и выполнения заданий.



ФГБОУ ВО Уральский ГАУ

Фонд оценочных средств учебной дисциплины
Б1.О.06 Основы коммерциализации на предприятиях АПК

Приложение 1

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по учебной дисциплине

Б1.О.06 «Основы коммерциализации на предприятиях АПК»

Направление подготовки
35.04.04 «Агрономия»

Профиль программы
Адаптивно-ландшафтное земледелие

Уровень подготовки
Магистратура

Форма обучения
Очная, очно-заочная

Екатеринбург, 2022



1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Код компетенции	Формулировка	Разделы дисциплины	
		1	2
ОПК-1	Способен решать задачи развития области профессиональной деятельности и (или) организации на основе анализа достижений науки и производства	+	+
ПК-1	Сособен разработать стратегии развития садоводства в организации		

2. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

2.1 Шкала академических оценок освоения дисциплины

Виды оценок	Оценки	
	Зачтено	Не зачтено
Академическая оценка по 2-х балльной шкале (зачёт с оценкой)		

**2.2 Текущий контроль**

Код	Планируемые результаты	Раздел дисциплины	Содержание требования в разрезе разделов дисциплины	Технология формирования	Форма оценочного средства (контроля)	№ задания		
						Пороговый уровень (удовл.)	Повышенный уровень (хорошо)	Высокий уровень (отлично)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
ОПК-1	Знать: – основные задачи коммерциализации деятельности предприятий АПК, связанной с адаптивно-ландшафтным садоводством, в свете достижений науки и производства	1	Сущность, предмет, задачи и методология дисциплины «Основы коммерциализации на предприятиях АПК»	Лекции. Практические занятия. Самостоятельная работа	Устный опрос	Пункт 3.2	Пункт 3.2	Пункт 3.2
	Уметь: – анализировать достижения науки и производства в сфере адаптивно-ландшафтного садоводства и оценивать перспективы их коммерциализации в рамках конкретного предприятия АПК	1	Организационно-экономические и правовые основы коммерциализации деятельности на предприятиях АПК	Лекции. Практические занятия. Самостоятельная работа	Письменная работа	Пункт 3.3	Пункт 3.3	Пункт 3.3

Продолжение текущего контроля

1	2	3	4	5	6	7	8	9
---	---	---	---	---	---	---	---	---



	Владеть: – навыками решения задач коммерциализации результатов ведения адаптивно-ландшафтного садоводства на основе внедрения достижений науки и производства	2		Лекции. Практические занятия. Самостоятельная работа	Решение практических задач ситуационного плана	Пункт 3.4	Пункт 3.4	Пункт 3.4
ПК-5	Знать: – методологию и методики разработки стратегии коммерциализации развития отрасли садоводства на предприятии АПК, связанной с ведением адаптивно-ландшафтного садоводства	2	Внутрифирменное планирование коммерциализации деятельности на предприятиях АПК. Материально-техническое обеспечение предприятий АПК	Лекции. Практические занятия. Самостоятельная работа	Устный опрос	Пункт 3.2	Пункт 3.2	Пункт 3.2
	Уметь: – разрабатывать стратегические	2	Ассортиментная политика предприятий	Лекции. Практические занятия.	Письменная работа	Пункт 3.3	Пункт 3.3	Пункт 3.3

Продолжение текущего контроля

1	2	3	4	5	6	7	8	9
	направления деятельности, связанной с развитием адаптивно-		АПК	Самостоятельная работа				



ландшафтного садоводства, для последующей ее коммерциализации								
Владеть: – навыками разработки стратегии развития адаптивно-ландшафтного садоводства в рамках отрасли садоводства организации АПК и коммерциализации ее результатов	2	Коммерциализация деятельности по сбыту продукции на предприятиях АПК	Лекции. Практические занятия. Самостоятельная работа	Решение практических задач ситуационного плана	Пункт 3.4	Пункт 3.4	Пункт 3.4	Пункт 3.4



ФГБОУ ВО Уральский ГАУ

Фонд оценочных средств учебной дисциплины
Б1.О.06 Основы коммерциализации на предприятиях АПК

2.3 Промежуточная аттестация

Код	Планируемые результаты	Технология формирования	Форма оценочного средства (контроля)	№ задания		
				Пороговый уровень (удовл.)	Повышенный уровень (хорошо)	Высокий уровень (отлично)
1	2	5	6	7	8	9
ОПК-1	Знать: – основные задачи коммерциализации деятельности предприятий АПК, связанной с адаптивно-ландшафтным садоводством, в свете достижений науки и производства	Лекции. Практические занятия. Самостоятельная работа	Зачет	Из пункта 3.1		
	Уметь: – анализировать достижения науки и производства в сфере адаптивно-ландшафтного садоводства и оценивать перспективы их коммерциализации в рамках конкретного предприятия АПК					
	Владеть: – навыками решения задач коммерциализации результатов ведения адаптивно-ландшафтного садоводства на основе внедрения достижений науки и производства					
ПК-5	Знать: – методологию и методики разработки стратегии коммерциализации развития отрасли садоводства на предприятии АПК, связанной с ведением адаптивно-ландшафтного садоводства	Лекции. Практические занятия. Самостоятельная работа	Зачет	Из пункта 3.1		
	Уметь: – разрабатывать стратегические направления деятельности, связанной с развитием адаптивно-ландшафтного садоводства, для последующей ее коммерциализации					

Продолжение промежуточной аттестации



ФГБОУ ВО Уральский ГАУ

Фонд оценочных средств учебной дисциплины
Б1.О.06 Основы коммерциализации на предприятиях АПК

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>
	Владеть: – навыками разработки стратегии развития адаптивно-ландшафтного садоводства в рамках отрасли садоводства организации АПК и коммерциализации ее результатов					



2.4. Критерии оценки на зачете (тестовые задания)

Результат зачета	Критерии (дописать критерии в соответствии с компетенциями)	Показатель оценки сформированности компетенции
«Зачтено» (уровень не ниже порогового)	В результате оценки магистрант показал общую сформированность компетенций на данном этапе (зачете) по способности: решать задачи развития области профессиональной деятельности и (или) организации на основе анализа достижений науки и производства; а также разработать стратегии развития садоводства в организации	Обучающийся набрал от 60 до 100 % правильных ответов на тестовые задания
«Не зачтено» (уровень ниже порогового)	В результате оценки магистрант не показал общую сформированность компетенций на данном этапе (зачете) по способности: решать задачи развития области профессиональной деятельности и (или) организации на основе анализа достижений науки и производства; а также разработать стратегии развития садоводства в организации	Обучающийся набрал менее 60 % правильных ответов на тестовые задания

2.5. Критерии оценки устного опроса

Ступени уровней освоения компетенции	Критерии
1	2
Пороговый (удовлетворительно)	Выставляется магистранту, если он обнаруживает пробелы в знаниях основного учебно-программного материала по основным вопросам развития области профессиональной деятельности и (или) организации на основе анализа достижений науки и производства; а также по основным вопросам разработки стратегии развития садоводства в организации
Базовый (хорошо)	Выставляется магистранту, если он допускает отдельные погрешности в ответе, частично ориентируется в основных вопросах развития области профессиональной деятельности и (или) организации на основе анализа достижений науки и производства; а также в основных вопросах разработки стратегии развития садоводства в организации
Повышенный (отлично)	Выставляется магистранту, если он опреде-



	ляет рассматриваемые понятия четко и полно, приводя соответствующие примеры,
Продолжение критериев оценки устного опроса	
<i>1</i>	<i>2</i>
	уверенно ориентируется в основных вопросах развития области профессиональной деятельности и (или) организации на основе анализа достижений науки и производства; а также в основных вопросах разработки стратегии развития садоводства в организации



2.6. Критерии оценки письменной работы

Ступени уровней освоения компетенций	Критерии
Повышенный уровень (отлично)	Содержание письменной работы в целом соответствует теме задания. Продемонстрировано знание фактического материала, отсутствуют фактические ошибки. Продемонстрировано уверенное владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины (уместность употребления, аббревиатуры, толкование и т.д.), отсутствуют ошибки в употреблении терминов. Показано умелое использование категорий и терминов дисциплины в их ассоциативной взаимосвязи
Базовый уровень (хорошо)	1) недостаточно полное, по мнению преподавателя, раскрытие темы; 2) несущественные ошибки в определении понятий, категорий и т.п., кардинально не меняющих суть изложения; 3) использование устаревшей учебной литературы и других источников; 4) неспособность осветить проблематику учебной дисциплины и др.
Пороговый уровень (удовлетворительно)	1) отражение лишь общего направления изложения лекционного материала и материала современных учебников; 2) наличие достаточного количества несущественных или одной-двух существенных ошибок в определении понятий и категорий и т.п.; 3) неспособность осветить проблематику учебной дисциплины и др.

2.7. Критерии оценки ситуационной задачи

Ступени уровней осво-	Критерии
-----------------------	----------



ения компетенций	
Повышенный уровень (отлично)	Выставляется магистранту (как сотруднику проектной группы), если содержание презентации и(или) доклад презентатора от группы полностью раскрывают тему совещания; четко организована работа группы по ответам на вопросы от других проектных групп и аргументирована и аргументирована оценка их презентаций и докладов; излагается концепция постановки, организации и ведения того или иного аспекта основ коммерциализации деятельности предприятий АПК в части способности решать задачи развития области профессиональной деятельности и (или) организации на основе анализа достижений науки и производства; а также разработку стратегии развития садоводства в организации
Базовый уровень (хорошо)	Выставляется магистранту (как сотруднику проектной группы), если содержание презентации и доклад презентатора от группы в целом раскрывают тему совещания; достаточно хорошо организована работа группы по ответам на вопросы от других проектных групп и аргументирована оценка их презентаций и докладов
Пороговый уровень (удовлетворительно)	Выставляется магистранту (как сотруднику проектной группы), если содержание презентации и доклад презентатора от группы не в полном объеме раскрывают тему совещания; ответы на вопросы от других проектных групп не точны и поверхностны; нарушается регламент проведения совещания; оценка и аргументация презентаций и докладов других проектных групп не достаточно аргументирована

2.8. Процедура оценка

2.8.1 Работа в семестре



В течение семестра в ходе выполнения заданий в виде устного опроса, письменной работы, решения ситуационных задач магистрант получает допуск к зачету

№ п/п	Измерители обученности текущего контроля	Ступени уровней освоения компетенций		
		Пороговый уровень (удовлетворительно)	Базовый уровень (хорошо)	Повышенный уровень (отлично)
1.	Устный опрос	Пороговый уровень (удовлетворительно)	Базовый уровень (хорошо)	Повышенный уровень (отлично)
2.	Письменная работа	Пороговый уровень (удовлетворительно)	Базовый уровень (хорошо)	Повышенный уровень (отлично)
3.	Ситуационная задача	Пороговый уровень (удовлетворительно)	Базовый уровень (хорошо)	Повышенный уровень (отлично)
4.	Промежуточное тестирование	Пороговый уровень (удовлетворительно)	Базовый уровень (хорошо)	Повышенный уровень (отлично)

Магистрант, выполнивший задания не ниже порогового («удовлетворительно») уровня, допускается на зачет.

2.8.2 Промежуточная аттестация

Зачет проводится в форме итогового тестирования

Для формирования итоговой оценки знаний, умений и навыков сформированности компетенциимагистрант сдает зачет в виде тестовых заданий.

№ п/п	Измерители обученности текущего контроля	Ступени уровней освоения компетенции		
		Пороговый уровень («удовлетворительно»)	Базовый уровень («хорошо»)	Повышенный уровень («отлично»)
1.	Зачет (тестовые задания)	Пороговый уровень («удовлетворительно»)	Базовый уровень («хорошо»)	Повышенный уровень («отлично»)



3. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ИЛИ ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

3.1. Тестовые задания

Тестовые задания по теме 1 «Сущность, предмет, задачи и методология дисциплины «Основы коммерциализации на предприятиях АПК»»

Укажите правильный вариант ответа

1. Какое из перечисленных ниже определений категории «бизнес» является универсальным:

любой вид предпринимательской деятельности, приносящий доход; экономическая деятельность, дающая прибыль

способ ведения дел, ориентированный на получение прибыли от использования капитала

деятельность частных лиц, предприятий и организаций по извлечению природных благ, производству или приобретению и продаже товаров, оказанию услуг и обмену их на другие товары, услуги или деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц или организаций и т.д.

некое дело или активность, направленное (направленная) на получение личной выгоды, прибыли

2. Приведите в соответствие перечисленные ниже наименования основных сфер функционирования бизнеса и их (основных сфер функционирования бизнеса) характеристики:

производственный бизнес

реализуется в рамках структур, выполняющих в обществе особо важную функцию – производство материальных и духовных благ, которыми пользуются как физические, так и юридические лица

коммерческий бизнес

реализуется через соответствующие коммерческие организации, сферой основной деятельности которых является купля и продажа различных товаров и услуг

финансовый бизнес

реализуется через различные организации и учреждения, занимающиеся покупкой и продажей и специфического товара, коим являются деньги, иностранная валюта и ценные бумаги

3. Приведите в соответствие перечисленные ниже наименования основных понятий, связанных с коммерческой деятельностью предприятий, и их (основных понятий) толкование:

предпринимательство

стиль хозяйствования, деловая активность субъекта, имеющая для него специфическую полезность, воплощающуюся как в прибылях (убытках), так и в достижении «нематериализованных» форм удовлетворения потребностей

коммерция



вид торгового предпринимательства или бизнеса

коммерческая работа в любой сфере народного хозяйства

сфера оперативно-организационной деятельности предприятий и организаций, направленной на совершение процессов купли-продажи товаров для удовлетворения спроса населения и получения прибыли

коммерческая деятельность

деятельность юридических и физических лиц, связанная с осуществлением операций купли-продажи в целях удовлетворения платёжеспособного спроса и получения прибыли

коммерческая деятельность в АПК

совокупность организационно-хозяйственных операций обслуживающих обмен между всеми элементами и звеньями, входящими в состав АПК

4. Что из перечисленного ниже не входит в число обстоятельств, с учетом которых следует осуществлять реформирование АПК и переориентацию предприятий на коммерческую деятельность:

происходящие экономические перемены, особенности переходного периода обуславливают новые, отличные от прежних менталитет и поведение потребителей

происходящие экономические перемены, особенности переходного периода не обуславливают новых, отличных от прежних менталитета и поведения потребителей

все элементы макро- и микросистемы должны работать как единый и слаженный механизм, обеспечивающий становление и развитие субъектов хозяйствования, действующих в новых экономических условиях

отдельные элементы макро- и микросистемы могут работать вне рамок слаженного механизма, обеспечивающего становление и развитие субъектов хозяйствования, действующих в новых экономических условиях

рыночные преобразования в АПК необходимо проводить в соответствии с экономическими принципами рыночной системы, утвердившимися в мировой практике

рыночные преобразования в АПК необходимо проводить без учета экономических принципов рыночной системы, утвердившихся в мировой практике

5. Как соотносятся друг с другом понятия «коммерческая деятельность» и «предпринимательство»:

понятие «коммерческая деятельность» является более узким понятием, чем понятие «предпринимательство»

понятие «коммерческая деятельность» является более широким понятием, чем понятие «предпринимательство»

понятие «коммерческая деятельность» является понятием, равнозначным понятию «предпринимательство»

понятие «коммерческая деятельность» не может быть соотнесено с понятием «предпринимательство»

6. Как соотносятся друг с другом понятия «коммерческая работа в промышленности, сельском хозяйстве, торговле» и понятие «простая купля-продажа товара в промышленности, сельском хозяйстве, торговле»:



понятие «коммерческая работа в промышленности, сельском хозяйстве, торговле» является более широким понятием, чем понятие «простая купля-продажа товара в промышленности, сельском хозяйстве, торговле»

понятие «коммерческая работа в промышленности, сельском хозяйстве, торговле» является более узким понятием, чем понятие «простая купля-продажа товара в промышленности, сельском хозяйстве, торговле»

понятие «коммерческая работа в промышленности, сельском хозяйстве, торговле» является понятием, равнозначным понятию «простая купля-продажа товара в промышленности, сельском хозяйстве, торговле»

понятие «коммерческая работа в промышленности, сельском хозяйстве, торговле» не может быть соотнесено с понятием «простая купля-продажа товара в промышленности, сельском хозяйстве, торговле»

7. Приведите в соответствие перечисленные ниже функции, определяющие значение рынка для всей системы коммерческих отношений, и их (функций) общие характеристики:

рынок формирует условия для оценки общественной значимости труда, затрачиваемого на создание товаров

акт обмена, совершенный на рынке по известной схеме «товар – деньги», означает, что труд создателя данного товара является общественно-полезным

рынок регулирует размер общественно-необходимых затрат на производство товара

в процессе обмена формируется четкое представление об уровне общественно-необходимых затрат труда и средств на производство того или иного продукта; при этом убыточные фирмы «уходят» с рынка

рынок формирует основные пропорции экономики, состав и структуру общественного продукта

капитал концентрируется в тех отраслях, где параметры спроса наиболее близко встречаются с предложением.

8. Приведите в соответствие перечисленные ниже наименования основных понятий, связанных с реализацией коммерческих интересов предприятий на рынке, и их (основных понятий) толкование:

продукция

материально-вещественный продукт труда, который может использоваться в технологическом процессе, переработке или реализован для конечного потребления

товар

готовый продукт труда, являющийся предметом купли-продажи, подлежащий обмену на другой продукт или деньги

работы

трудовая деятельность по созданию, изготовлению, обработке и перемещению материально-вещественного продукта (строительные, сельскохозяйственные, ремонтные и др.)

услуги

вид работ и действий одного субъекта, приносящих пользу другому субъекту, основным полезным результатом которого является сама деятельность (перевозка, товаров, услуги связи, консультирование и т.д.)



9. Что из перечисленного ниже не относится к основным и наиболее важным функциям и свойствам рынка:

рынок выступает регулятором объёмов производства и ассортимента выпускаемой продукции

на рынке продукция получает свою истинную оценку как товар

рынок способствует стабилизации цен

на рынке постоянно сталкиваются коммерческие интересы продавцов и покупателей

рынок побуждает производителей снижать издержки

рынок содействует продвижению инноваций

10. Приведите в соответствие перечисленные ниже группы (совокупности) участников рынка сбыта и основные характеристики рынка сбыта, им (группы участников рынка сбыта) соответствующие:

совокупность покупателей

ёмкость рынка и эластичность спроса на данный товар

совокупность продавцов

общий объём продаж и удельный вес (доля) отдельных продавцов в общем объёме.

11. Что из перечисленного ниже не относится к основным факторам, от которых зависит ёмкость рынка:

объективно существующий предел потребления данного товара

максимально возможный предел производства данного товара

предел покупательной или платёжной способности потребителей товара с учетом эластичности спроса

предел производственной или финансовой способности производителей товара с учетом эластичности спроса на данный товар

12. Приведите в соответствие перечисленные ниже виды факторов, воздействующих на объёмные характеристики рынка сбыта, определяемого как совокупность продавцов, и их (видов факторов) примеры:

внешний фактор, регулирующий предложение товара

ёмкость рынка, прямо ограничивающая совокупные объёмы продаж

внутренний фактор, обусловленный влиянием конкуренции

распределение совокупных объёмов продаж на конкретные доли по отдельным продавцам

13. Приведите в соответствие перечисленные ниже наименования наиболее значимых критериев, позволяющих судить о характере аграрного рынка, и их (наиболее значимых критериев) примеры и / или характеристики:

характер продаж

оптовый или розничный

транспортно-географический фактор

местный, региональный, федеральный или внешний

различия в потребностях покупателя



мясная, молочная и другая продукция, либо социальный или демографический статус покупателя

объекты купли-продажи

товарный рынок, рынок материально-технических ресурсов, земли, жилья и т.д.

14. Приведите в соответствие перечисленные ниже уровни экономической структуры рыночной среды и их (уровней) характеристики:

микроуровень

со стороны предложения основными факторами рыночной среды выступают: собственность, технологии, издержки производства и т.д.; со стороны спроса – ценовая эластичность, уровень доходов, привычки, традиции и т.д.

макроуровень

большую роль играют: налоги, поддержка доходов, кредитная, валютно-финансовая и ценовая политика, антимонопольное регулирование, информационное обеспечение, социальная политика и т.д.

15. Что из перечисленного ниже не относится к основным факторам, предопределяющим необходимость государственного регулирования коммерческой деятельности в АПК:

внешнеторговые факторы

внутренне торговые факторы

факторы, связанные с доходами сельскохозяйственных товаропроизводителей

факторы, связанные с расходами сельскохозяйственных товаропроизводителей

факторы, связанные с развитием сельскохозяйственных территорий

факторы, связанные с развитием городских территорий

природоохранные факторы

16. Приведите в соответствие перечисленные ниже группы методов государственного регулирования коммерческой деятельности в АПК и виды методов государственного регулирования коммерческой деятельности в АПК, к ним (к группам методов) относящиеся:

прямые методы государственного регулирования

административно-распорядительные и экономические (прямые) методы

косвенные методы государственного регулирования

экономические (косвенные) методы

17. Приведите в соответствие перечисленные ниже методы государственного регулирования коммерческой деятельности в АПК и их (методов) характеристики:

административно-распорядительные методы

основаны на разрешительных и ограничительных функциях государства (порядок регистрации субъектов хозяйствования, лицензирование)

прямые экономические методы

прямая финансово-кредитная поддержка, бюджетное финансирование

косвенные экономические методы

налогообложение, кредитная и ценовая политика, таможенное регулирование.



18. Приведите в соответствие перечисленные ниже направления коммерческой деятельности в сфере АПК и их (направлений) содержание:

снабжение

выбор поставщиков ресурсов, видов сырья его качества, условия поставки и т.д.

производство

выбор технологии производства, управление качеством продукции, утилизация отходов и использование вторичного сырья и т.д.

сбыт

выбор канала сбыта, определение условий поставок, оптимизация товародвижения и т.д.

19. Приведите в соответствие объект, предмет и субъекты коммерческой деятельности (коммерческих операций) в АПК и их (данных категорий) толкование:

предмет коммерческой деятельности в АПК

совокупность организационно-экономических отношений и процессов связанных, с реализацией коммерческих интересов субъектов хозяйствования на всех стадиях аграрного производства

субъекты коммерческих операций в АПК

предприятия и организации, входящие в состав АПК (в соответствии с его воспроизводственно-функциональной структурой) и наделенные правом совершения коммерческих сделок

объекты коммерческих операций в АПК

продукция, товары, работы, услуги, реализуемая на всех стадиях аграрного производства

12. Что из перечисленного ниже не относится к субъектам коммерческой деятельности в АПК (в соответствии с его воспроизводственно-функциональной структурой):

предприятия и организации, осуществляющие производство и реализацию средств производства

сельскохозяйственные предприятия

предприятия, занимающиеся производством и реализацией предметов потребления из сельскохозяйственного сырья и продовольствия

организации, занимающиеся профессиональной подготовкой, переподготовкой и повышением квалификации кадров для отраслей национальной экономики

предприятия, занимающиеся реализацией услуг по производственно-техническому обслуживанию всех стадий воспроизводственного процесса

предприятия, занимающиеся реализацией конечного продукта АПК потребителю

21. Что из перечисленного ниже не относится к различным сферам организационно-финансовой структуры АПК:

отрасли, производящие средства производства для всех звеньев АПК

отрасли промышленности и строительства

сельское хозяйство, осуществляющее производство продовольствия и сельскохозяйственного сырья

отрасли транспорта и связи

отрасли, обеспечивающие доведение сельскохозяйственной продукции до потребителя



22. Приведите в соответствие перечисленные категории, относящиеся к методологии изучения снов коммерциализации на предприятиях АПК, и их (данных категорий) толкование и / или характеристики:

методология

учение о структуре, организации, методах и средствах деятельности оперирующее такими понятиями как: система, организация, структура организации, миссия, цель, субъекты и объекты и др.

технология и процессы организации управления куплей-продажей и продвижением товаров

раскрываются посредством таких понятий как: закупка, продажа, перепродажа, товароснабжение, обслуживание и др.

организация

совокупность процессов и действий, ведущих к образованию и совершенствованию взаимосвязей между частями целого, на основе чего строится коммерческая деятельность предприятия

23. Приведите в соответствие перечисленные ниже группы методов, используемых для исследования коммерческой деятельности предприятия, и виды методов, к ним (группам) относящиеся:

общенаучные

монографические, абстрактно-логические, наблюдения, эксперимента, сравнения, аналогии и др.; принцип системного подхода, рассматриваемый коммерческую деятельность как систему с присущими ей признаками

специальные

экономические, математические, статистические, социологические, маркетинговые и др., дающие возможность изучать показатели коммерческой деятельности, а также строить и изучать ее модели

24. Что из перечисленного ниже не относится к основным особенностям сельскохозяйственного производства:

экономический процесс воспроизводства тесно переплетается с естественно-биологическим процессом

сельскохозяйственное производство осуществляется на обширной территории
абсолютная независимость от природно-климатических факторов и погодных явлений

готовый продукт зачастую принимает участие в дальнейшем воспроизводстве
рабочий период не совпадает по времени с периодом производства.

25. Приведите в соответствие перечисленные ниже особенности сельского хозяйства, которые непосредственно влияют на рыночную среду в АПК, и их (особенностей сельского хозяйства) характеристики:

наличие на рынке большого количества сельскохозяйственных производителей товарной продукции

при этом, несмотря на преобладание крупных товаропроизводителей сельскохозяйственной продукции, ни один из них не обладает достаточным объемом производства (предложения) для влияния на цены



свобода продавцов сельскохозяйственного сырья и продовольствия вступать на рынок и покидать его

ограничивается степенью развитости земельного рынка, рыночной инфраструктуры и т.д.; большое значение имеет государственная политика в области организации закупок и сбыта сельскохозяйственной продукции

высокие коммерческие риски, обусловленные природными условиями
затрудняют приток инвестиций в АПК

ограниченная возможность диверсификации производства в условиях монополизации рынка производственных ресурсов и переработки сельскохозяйственного сырья

приводит к диспаритету цен и более низкой доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей по сравнению с другими отраслями АПК

низкая эластичность спроса на продукты питания

при коэффициенте эластичности 0,20 – 0,25, товаропроизводителям для увеличения сбыта на 10 % приходится снижать цены на 40 – 50 %

спрос на продовольственные товары является неэластичным по доходу

рост доходов в развитых странах, как правило, не приводит к увеличению спроса на продовольствие. однако при росте доходов может наблюдаться перераспределение спроса между отдельными продуктами

26. Что из перечисленного ниже является основным направлением развития коммерческой деятельности в АПК:

- дальнейшая либерализация российского аграрного рынка
- дальнейшая антилиберализация российского аграрного рынка
- дальнейшая консерватизация российского аграрного рынка
- дальнейшая монополизация российского аграрного рынка

27. Приведите в соответствие перечисленные ниже качества, относящиеся к организаторским способностям коммерческого работника, и их (качеств) характеристики:

адаптационная мобильность

группировка качеств, связанных с поведением человека в структуре межличностных и организационно-управленческих отношений в коллективе

контактность

способность к установлению социальных контактов

стрессоустойчивость

качество личности,

стрессоустойчивость

качество личности, объединяющее интеллектуальную, волевую и эмоциональную устойчивость к внешним воздействиям; может быть развито и улучшено тренировкой и привычкой к напряженному творческому труду

доминантность

властность, честолюбие, стремление к личной независимости, к лидерству в любых обстоятельствах и любой ценой, готовность к бескомпромиссной борьбе за свои права, высокая самооценка, смелость, сильная воля и пр.

социально-адекватный тип общения

качество, позволяющее разделить людей (исходя из того, как они общаются между собой) на: агрессивных, слабовольных и социально-адекватных



28. Приведите в соответствие перечисленные ниже типы общения коммерческих работников руководящего звена и стили руководства процессами коммерциализации деятельности предприятий, им (типам общения) соответствующие:

слабовольный тип общения

либерально-отстраняющийся стиль руководства

агрессивный тип общения

автократический стиль руководства

социально-адекватный тип общения

демократический стиль руководства

29. Что из перечисленного ниже не должен делать коммерческий работник:
осуществлять коммерческие действия исходя из целей и стратегии предприятия
стремиться преуспевать в решении коммерческих задач
уклоняться от принятия оперативных решений в условиях дефицита времени и недостатка информации

анализировать и оценивать структуру товарного рынка, динамику покупательского спроса, конъюнктуру рынка, возможности товаропроизводителей

инициировать личные и производственные конфликты во время производственных совещаний

вести деловые переговоры с партнерами, убедительно аргументировать свои предложения и намерения

вырабатывать тактику, направленную на повышение эффективности закупок и продаж товаров

30. Приведите в соответствие перечисленные ниже концепции маркетинга, выделяемые в экономической литературе, и их (концепций маркетинга) характеристики:

производственная концепция

направлена на постоянное совершенствование технологий производства, снижение себестоимости, улучшение качества продукции, увеличение объемов производства, осуществление сбыта при умеренных оптовых ценах

сбытовая концепция

направлена на поиск характеристик продукции, могущих быть достигнутыми производителем, и методов стимулирования продаж, позволяющих сбыть ее; при этом потребности консуменов играют второстепенную роль

рыночная концепция

связана с ориентацией на конкретного потребителя, позволяет обеспечить выгоду любой товарно-денежной операции для каждого из партнеров с учетом интересов конечного потребителя в сложившихся условиях

Тестовые задания по теме 2 «Организационно-экономические и правовые основы коммерциализации деятельности на предприятиях АПК»

Укажите правильный вариант ответа

Находятся в стадии разработки.



Тестовые задания по теме 1(3) «Внутрифирменное планирование коммерциализации деятельности на предприятиях АПК»

Укажите правильный вариант ответа

1. Установите правильную последовательность разделов бизнес-плана:
 - 1) организационный план;
 - 2) оценка риска и страхование;
 - 3) план маркетинга;
 - 4) рынки сбыта.

2. Укажите определение понятия «бизнес-план»:
 - 1) совокупность этапов оперативного управления социально-экономическим развитием компании с выделением кадрового и интеллектуального потенциала;
 - 2) системный документ, разработанный на базе комплексной оценки рыночной ситуации для реализации стратегии маркетинга в целях повышения рыночной устойчивости, обоснования инноваций, получения выгодных кредитов, привлечения высококлассных специалистов;
 - 3) целостная динамичная система, функционирующая в целях продвижения продукта, формирования надежной системы товаро движения с использованием передовых форм и методов логистики, ведущих к успешному освоению целевых сегментов и позиционированию товаров, услуг;
 - 4) совокупные меры привлечения партнеров в целях успешной реструктуризации с использованием механизмов горизонтальной и вертикальной интеграции.

3. Схема проведения бизнес-операции включает в себя:
 - 1) идею;
 - 2) планирование бизнес-операции;
 - 3) социально-деловую активность;
 - 4) проведение операции и получение намеченного дохода.

4. Суммарные затраты на осуществление бизнес-операции ориентировочно включают в себя:
 - 1) затраты на приобретение материалов;
 - 2) денежные средства, необходимые для оплаты труда;
 - 3) расходы на приобретение оборудования, транспортных средств;
 - 4) затраты на спонсирование.

5. Для решения задач бизнес-планирования необходимо выполнение функций: 1) выбор наиболее оптимальной стратегии реализации бизнес-идеи и детализация основных ее компонентов; 2) подбор инвестора и получение банковского кредита; 3) участие в ярмарочно-выставочной торговле; 4) оценка результатов и контроль за ходом разработки и реализации бизнес-плана в соответствии с принятой стратегией.

6. Выделите компоненты, которые должны быть учтены при формировании генеральной цели коммерции:
 - 1) аналитические данные по целевым рынкам сбыта;
 - 2) исходные цели компании: увеличение рыночной доли;
 - 3) реальный ресурсный потенциал фирмы;



4) корпоративные традиции и культурные ценности.

7. Выберите определение понятия «мастерство планирования»:

1) умение остановиться на самом оптимальном варианте стратегического плана в целях сокращения возможных рисков рыночного участия и практической реализации выгодных коммерческих решений;

2) позволяет создать достоверный массив информационных данных рыночной и научно-технической направленности;

3) включает в себя формы и методы рыночного участия, обеспечивает эффективное достижение миссии компании;

4) разработка системы мер, предполагающей формирование мотивационного поля, повышающего заинтересованность всех участников планирования.

8. Определите очередность этапов технологии стратегического планирования:

1) формирование стратегических целей развития и анализа фирмы;

2) формирование тактики реализации выбранной стратегии развития;

3) создание единого банка информационных данных;

4) разработка корпоративных стратегий с выделением портфельных, конкурентных стратегий и стратегий развития в целях устойчивого рыночного участия компании в будущем.

9. Определите координаты матрицы стратегического анализа, предложенной И. Ансоффом в 60-е годы прошлого столетия:

1) рыночная доля, темпы спроса;

2) стратегическое положение, формы интеграции;

3) сфера конкуренции, конкурентные преимущества;

4) рынок, товар.

Тестовые задания по теме 2(4) «Материально-техническое обеспечение предприятий АПК»

Укажите правильный вариант ответа

Находятся в стадии разработки.

Тестовые задания по теме 3(5) «Ассортиментная политика предприятий АПК»

Укажите правильный вариант ответа

1. Ассортимент товаров характеризуется:

1) широтой;

2) глубиной;

3) сопоставимостью;

4) развитостью.

2. При формировании ассортимента товаров в магазинах необходимо учитывать влияние следующих факторов:

1) геополитические факторы;

2) реальный и потенциальный спрос потребителей;



- 3) тип и размер магазина;
 - 4) условия товароснабжения розничной торговой сети.
3. Управленческие решения по товарному ассортименту включают в себя:
- 1) решения о широте ассортимента, т.е. числе входящих в него групп товаров и услуг;
 - 2) решения о длине товарного ряда конкретного товара или об уровне предоставления услуги;
 - 3) решения об упаковке и информационных и изобразительных элементах на ней.
4. В категорийном менеджменте выделяют категории:
- 1) умные категории;
 - 2) базовые категории;
 - 3) приоритетные категории;
 - 4) периодические.
5. Какое значение характерно для группы С в ABC -анализе:
- 1) 10%;
 - 2) 15 – 20%;
 - 3) 50%;
 - 4) 3 %.

Тестовые задания по теме 4(6) «Основы формирования системы сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольствия»

Укажите правильный вариант ответа

Находятся в стадии разработки.

Тестовые задания по теме 5(7) «Коммерциализация деятельности по сбыту продукции на предприятиях АПК»

Укажите правильный вариант ответа

1. Что является главным в коммерции?
 - 1) установление партнерских отношений на рынке;
 - 2) доведение товара до потребителя;
 - 3) совокупность процессов и операций, направленных на совершение купли-продажи товаров с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли;
 - 4) рационализация товародвижения.

2. Что относится к коммерческому риску?
 - 1) неправильные действия в процессе выполнения коммерческих операций;
 - 2) возможные убытки, определяемые как сумма ущерба, понесенного вследствие принятия неверного решения;
 - 3) неправомерные действия коммерсанта, связанные с потерей прибыли;
 - 4) потеря имиджа на рынке.



3. Укажите этапы оперативно-сбытовой деятельности промышленного предприятия:

- 1) приемка готовой продукции от цехов-изготовителей и подготовка ее к производственному потреблению;
- 2) разработка планов-графиков отгрузки готовой продукции покупателям;
- 3) составление плана сбыта готовой продукции покупателям и оформление соответствующих документов;
- 4) организация отгрузки продукции покупателям и оформление соответствующих документов.

4. Какие функции выполняются в процессе сбытовой коммерческой деятельности?

- 1) планирование ассортимента и сбыта продукции;
- 2) планирование закупок товаров;
- 3) оперативно-сбытовая деятельность;
- 4) установление коммерческих взаимоотношений с покупателями и конечными потребителями.

5. Что предшествует сбытовой коммерческой деятельности:

- 1) прогнозирование сбыта?
- 2) маркетинговые исследования;
- 3) заключение договора купли-продажи товара;
- 4) планирование коммерции.

6. Какие прямые внешние факторы оказывают непосредственное влияние на коммерческую деятельность предприятия?

- 1) государство;
- 2) платежный баланс;
- 3) конкуренты;
- 4) темпы национального дохода.

7. Какие внешние факторы косвенного воздействия оказывают влияние на коммерческую деятельность предприятия?

- 1) политические;
- 2) рекламно-информационные;
- 3) научно-технические;
- 4) социальные.

8. Кто утверждает план сбыта промышленного предприятия?

- 1) министерство экономического развития Российской Федерации;
- 2) руководство предприятия;
- 3) начальник отдела сбыта;
- 4) департамент промышленности администрации региона

9. Установите соответствие между стратегией ценового маркетинга и ее содержанием.

№ п/п	Содержание	Стратегия ценового маркетинга		
		Стратегия сня-	Стратегия про-	Стратегия сле-



		тия сливок	никновения на	дования за ли-
		1	рынок	дером
1.	Цена на уровне компании рыночного лидера		2	3
2.	Максимально высокая цена			
3.	Низкая цена			

3.2. Вопросы для устного опроса.

1. Понятие коммерческой деятельности предприятий.
2. Содержание и принципы реализации коммерческих интересов на рынке продукции (товаров), работ и услуг.
3. Рынок и рыночная среда в системе коммерческих отношений предприятий АПК.
4. Государственное регулирование коммерческой деятельности в аграрной сфере.
5. Сущность и роль коммерческой деятельности предприятий АПК.
6. Предмет, объект, субъекты коммерческой деятельности в АПК.
7. Цель и задачи курса, методология его изучения, связь с другими дисциплинами.
8. Особенности коммерческой деятельности на предприятиях АПК.
9. Развитие коммерческой деятельности в современных условиях.
10. Требования, предъявляемые к современному коммерческому работнику.
11. Сущность современной концепции маркетинга и её связь с коммерческой деятельностью в АПК.
12. Понятие о хозяйствующем субъекте и производственно-коммерческой системе.
13. Формы собственности предприятий АПК.
14. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности в АПК.
15. Система и принципы организации хозяйственных взаимоотношений в процессе коммерческой деятельности.
16. Конкуренция и конкурентоспособность предприятий АПК в системе коммерческих отношений.
17. Коммерческие сделки и хозяйственные договоры как правовая форма осуществления коммерческих операций в АПК.
18. Договор контрактации.
19. Договор подряда.
20. Технология планирования процессов коммерциализации деятельности
21. Бизнес-план – системный документ рыночной устойчивости.
22. Оперативное планирование.
23. План маркетинга и операционные программы.
24. Изучить сущность материально-технического обеспечения предприятий АПК.



25. Изучить особенности современной организации материально-технического обеспечения предприятий АПК страны.
26. Основные направления совершенствования системы материально-технического обеспечения предприятий АПК.
27. Организационно-экономические основы функционирования механизированных отрядов.
28. Организационно-экономические основы функционирования машинно-технологических станций.
29. Мировой опыт и тенденции в организации производственно-технического обслуживания сельскохозяйственных потребителей.
30. Задачи и функции коммерческих служб предприятий АПК по материально-техническому обеспечению.
31. Факторы, определяющие структуру и тип службы материально-технического снабжения.
32. Порядок формирования ассортимента продукции. Структура товарного ассортимента.
33. Категорийный менеджмент.
34. Оценочные модели ассортимента (ABC-анализ; XYZ-анализ продукции).
35. Сущность и особенности системы сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольствия в современных условиях.
36. Стратегические направления совершенствования системы сбыта сельскохозяйственной продукции.
37. Каналы реализации сельскохозяйственной продукции и продовольствия.
38. Стратегия организации сбыта.
39. Порядок формирования коммерческих служб по сбыту продукции предприятий АПК.
40. Особенности сбыта отдельных видов сельскохозяйственной продукции.
41. Виды сбытовых структур и контрагенты рынка.
42. Виды торговых сделок.
43. Особенности выбора канала сбыта и оценка его эффективности.
44. Государственное регулирование системы сбыта.
45. Формирование и функционирование оптовых продовольственных рынков.
46. Организация сбыта сельскохозяйственной продукции в зарубежных странах.
47. Маркетинговая деятельность по сбыту готовой продукции.
48. Ценовая политика сбыта с учетом конкурентной среды.
49. Порядок стимулирования сбыта в коммерции.

3.3 Письменная работа

Тема 1. Сущность и основы процессов коммерциализации деятельности предприятий АПК.

Тема 2. Основные направления процессов коммерциализации деятельности предприятий АПК.

Письменная работа магистранта – это самостоятельная письменная работа на тему, предложенную преподавателем (тема может быть предложена и магистрантом, но обязательно должна быть согласована с преподавателем). Цель письменной работы состоит в



развитии навыков самостоятельного творческого мышления и письменного изложения собственных мыслей.

Письменная работа должна содержать: четкое изложение сути поставленной проблемы; самостоятельно проведенный анализ этой проблемы по материалам конкретной организации АПК с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины; выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.

Структура письменной работы:

1. Титульный лист;
2. Введение – суть и обоснование выбора данной темы, состоит из ряда компонентов, связанных логически и стилистически.

На этом этапе очень важно правильно сформулировать вопрос, на который вы собираетесь найти ответ в ходе своего исследования.

3. Основная часть – теоретические основы выбранной проблемы и изложение основного вопроса. Данная часть предполагает развитие аргументации и анализа, а также обоснование их, исходя из имеющихся данных, других аргументов и позиций по этому вопросу, свидетельствовать о наличии или отсутствии логичности в освещении темы.

Заключение – обобщения и аргументированные выводы по теме с указанием области ее применения и т.д.

3.4. Ситуационные задачи

Ситуационная задача № 3.1. В чем заключаются отличия технологий планирования маркетинга «от будущего к прошлому» и «от прошлого к будущему» друг от друга?

Ситуационная задача № 3.2. Продумайте бюджет (план компании) на будущий год. Выделите статьи расхода на коммерческую деятельность.

Ситуационная задача № 3.3. Из каких компонентов состоит процесс определения основной цели рыночного участия компании, в которой вы трудитесь?

Ситуационная задача № 3.4. Разработайте систему целей коммерческой деятельности и покажите, какие цели необходимо предусмотреть с учетом элементов маркетинга-микс.

Ситуационная задача № 3.5. Перечислите принципы планирования коммерции и покажите, как соблюдение принципа информационной обеспеченности позволяет создать достоверный массив информационных данных?

Ситуационная задача № 3.6. Охарактеризуйте технологию внутрифирменного планирования и продумайте, какие компоненты составляют формулу успеха на стратегическом, тактическом и операционном уровнях управления организацией.

Ситуационная задача № 3.7. Раскройте содержание стратегического плана маркетинга в вашей компании. Какие показатели конкурентоспособности им предусмотрены?



Ситуационная задача № 3.8. Что такое бизнес-план? В каких целях фирма обязана тщательно его разрабатывать? Дайте содержание его основных разделов.

Ситуационная задача № 3.9. В чем заключена специфика технологии операционного бизнес-планирования?

Ситуационная задача № 3.10. С учетом ресурсных возможностей опишите выгодную бизнес-операцию от ее замысла до полной реализации. Постройте график безубыточности.

Ситуационная задача № 3.11. Какой из пакетов прикладных программ используется в процессе внутрифирменного планирования при организации бизнеса в компании, в которой вы трудитесь?

Ситуационная задача № 5.1. Раскройте содержание ассортимента в маркетинге с позиции удовлетворения потребностей потребителя.

Ситуационная задача № 5.2. Покажите взаимосвязь ассортимента с жизненным циклом товара.

Ситуационная задача № 5.3. Отрадите место матрицы Бостонской консультационной группы в выборе стратегии ассортимента компании.

Ситуационная задача № 5.4. Оцените ассортиментную политику компании, в которой вы трудитесь. Какие стратегии маркетинга необходимо использовать для достижения конкурентных преимуществ?

Ситуационная задача № 5.5. На конкретном примере вывода новинки на рынок покажите необходимые маркетинговые стратегии, которые необходимо использовать для продления стадии роста жизненного цикла товара. Оцените последовательность маркетинговых усилий от начального этапа выбора идеи до вывода новинки на рынок.

Ситуационная задача № 5.6. Что означает понятие «категорийный менеджмент»? Раскройте содержание технологии планирования категорийного менеджмента, выделите основные этапы.

Ситуационная задача № 5.7. Перечислите преимущества категорийного менеджмента.

Ситуационная задача № 5.8. Назовите основные характеристики категорийного менеджмента.

Ситуационная задача № 5.9. Опишите структуру ассортимента в маркетинге организации, в которой вы трудитесь.



Ситуационная задача № 5.10. Предложите маркетинговые решения по оптимизации ассортимента вашей организации.

Ситуационная задача № 7.1. Каким образом коммерческая деятельность по сбыту увеличила прибыль вашего предприятия в предыдущем году?

Ситуационная задача № 7.2. Какие основные направления включают в себя маркетинговые исследования сбыта на промышленном предприятии?

Ситуационная задача № 7.3. Перечислите принципы построения партнерской программы сбыта.

Ситуационная задача № 7.4. Какие основные показатели рассчитываются при оценке результативности сбыта?

Ситуационная задача № 7.5. Раскройте содержание системы организации оперативно-сбытовой работы.

Ситуационная задача № 7.6. Какие основные блоки предусмотрены при разработке ценовой политики? Обоснуйте цели ценообразования промышленного предприятия.

Ситуационная задача № 7.7. Назовите классификационные признаки цены. Какие цены вы знаете.

Ситуационная задача № 7.8. На конкретном примере деятельности коммерческой фирмы проиллюстрируйте основные стратегии ценового маркетинга, а также назовите инструменты корректировки цены с учетом изменения рыночной среды.

Ситуационная задача № 7.9. Каковы основные методы ценообразования. Какие из них наиболее присущи предприятию, на котором вы трудитесь?

Ситуационная задача № 7.10. Дайте оценку рыночного ценообразования в России и выделите ее специфические особенности.

Ситуационная задача № 7.11. Проведите круглый стол по теме «Влияние цены на поддержание потребительской ценности товара. Стимулирование сбыта».



4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРУ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

4.1. Методические указания по проведению текущего контроля

4.1.1. Устный опрос

1.	Сроки проведения текущего контроля	После изучения каждой темы раздела дисциплины
2.	Место и время проведения текущего контроля	В учебной аудитории во время занятия
3.	Требование к техническому оснащению аудитории	В соответствии с паспортом аудитории
4.	Ф.И.О. преподавателя (ей), проводящих процедуру контроля	В соответствии с нагрузкой, индивидуальным планом работы и расписанием учебных занятий
5.	Вид и форма заданий	Вопросы устного опроса
6.	Время проведения опроса	25 минут
7.	Возможность использования дополнительных материалов	Обучающийся не может пользоваться дополнительными материалами
8.	Ф.И.О. преподавателя (ей), обрабатывающих результаты	В соответствии с нагрузкой, индивидуальным планом работы и расписанием учебных занятий
9.	Методы оценки результатов	Экспертный
10.	Предъявление результатов	Оценка выставляется в журнал и доводится до сведения обучающихся в конце опроса
11.	Апелляция результатов	В порядке, установленном нормативными документами, регулирующими образовательный процесс в ФГБОУ ВО



ФГБОУ ВО Уральский ГАУ

Фонд оценочных средств учебной дисциплины
Б1.О.06 Основы коммерциализации на предприятиях АПК

Уральский ГАУ



4.1.3 Решение практической ситуации

1.	Сроки проведения текущего контроля	После изучения соответствующих тем дисциплины
2.	Место и время проведения текущего контроля	В учебной аудитории во время занятия
3.	Требование к техническому оснащению аудитории	В соответствии с паспортом аудитории
4.	Ф.И.О. преподавателя (ей), проводящих процедуру контроля	В соответствии с нагрузкой, индивидуальным планом работы и расписанием учебных занятий
5.	Вид и форма заданий	Практическая ситуация
6.	Время проведения опроса	30 минут
7.	Возможность использования дополнительных материалов	Обучающийся не может пользоваться дополнительными материалами
8.	Ф.И.О. преподавателя (ей), обрабатывающих результаты	В соответствии с нагрузкой, индивидуальным планом работы и расписанием учебных занятий
9.	Методы оценки результатов	Экспертный
10.	Предъявление результатов	Оценка выставляется в журнал и доводится до сведения обучающихся в конце опроса
11.	Апелляция результатов	В порядке, установленном нормативными документами, регулируемыми образовательный процесс в ФГБОУ ВО Уральский ГАУ



4.1.4 Письменная работа

1.	Сроки проведения текущего контроля	После изучения соответствующих тем дисциплины
2.	Место и время проведения текущего контроля	В учебной аудитории во время занятия
3.	Требование к техническому оснащению аудитории	В соответствии с паспортом аудитории
4.	Ф.И.О. преподавателя (ей), проводящих процедуру контроля	В соответствии с нагрузкой, индивидуальным планом работы и расписанием учебных занятий
5.	Вид и форма заданий	Письменная работа
6.	Время проведения опроса	30 минут
7.	Возможность использования дополнительных материалов	Обучающийся не может пользоваться дополнительными материалами
8.	Ф.И.О. преподавателя (ей), обрабатывающих результаты	В соответствии с нагрузкой, индивидуальным планом работы и расписанием учебных занятий
9.	Методы оценки результатов	Экспертный
10.	Предъявление результатов	Оценка выставляется в журнал и доводится до сведения обучающихся в конце опроса
11.	Апелляция результатов	В порядке, установленном нормативными документами, регулируемыми образовательный процесс в ФГБОУ ВО Уральский ГАУ



Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенции

Оценка знаний, умений, навыков, характеризующая этапы формирования компетенций проводится в форме текущей и промежуточной аттестации.

Контроль текущей успеваемости обучающихся – текущая аттестация – проводится в ходе семестра с целью определения уровня усвоения обучающимися знаний; формирования у них умений и навыков; своевременного выявления преподавателем недостатков в подготовке обучающихся и принятия необходимых мер по ее корректировке; совершенствованию методики обучения; организации учебной работы и оказания обучающимся индивидуальной помощи.

К контролю текущей успеваемости относятся проверка знаний, умений и навыков обучающихся:

- на занятиях (опрос, тестирования, круглый стол, решение задач, творческие задания, деловая игра);
- по результатам выполнения индивидуальных заданий;
- по результатам проверки качества конспектов лекций и иных материалов;
- по результатам отчета обучающихся в ходе индивидуальной консультации преподавателя, проводимой в часы самоподготовки, по имеющимся задолженностям.

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится с целью выявления соответствия уровня теоретических знаний, практических умений и навыков по дисциплине требованиям ФГОС ВО в форме предусмотренной учебным планом.

Промежуточная аттестация проводится после завершения изучения дисциплины в объеме рабочей учебной программы. Форма определяется кафедрой (устный – по билетам, либо путем собеседования по вопросам; письменная работа, тестирование и др.). Оценка по результатам зачета – «зачтено» или «не зачтено».

Каждая компетенция (или ее часть) проверяется теоретическими вопросами, позволяющими оценить уровень освоения обучающимися знаний и практическими заданиями, выявляющими степень сформированности умений и навыков.

Процедура оценивания компетенций обучающихся основана на следующих стандартах:

1. Периодичность проведения оценки (на каждом занятии).
2. Многоступенчатость: оценка (как преподавателем, так и обучающимися группы) и самооценка обучающегося, обсуждение результатов и комплекса мер по устранению недостатков.
3. Единство используемой технологии для всех обучающихся, выполнение условий сопоставимости результатов оценивания.
4. Соблюдение последовательности проведения оценки: предусмотрено, что развитие компетенций идет по возрастанию их уровней сложности, а оценочные средства на каждом этапе учитывают это возрастание.