

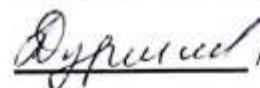
Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Соловьев Дмитрий Александрович
Должность: ректор ФГБОУ ВО Вавиловский университет
Дата подписания: 13.04.2023 17:17:49
Уникальный программный ключ:
528682d78e671e566ab07f01e1ba2172f735a12



СОГЛАСОВАНО
Заведующий кафедрой


/Воротников И.Л./
«20» 05 2021 г.

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета


/Дудникова Е.Б./
«21» 05 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Дисциплина	Управление сбытом в агробизнесе
Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль)	Производственный менеджмент в агробизнесе
Квалификация выпускника	Бакалавр
Нормативный срок обучения	4 года
Форма обучения	Очная

Разработчик: профессор Богатырев С.А.



(подпись)

Саратов 2021

1. Цели освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины является формирование навыков в управлении сбытом продукции, в организации системы сбыта на предприятии, во взаимодействии с потребителями для использования этих знаний, умений и навыков руководителями и специалистами в агробизнесе.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

В соответствии с учебным планом по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент дисциплина «Управление сбытом в агробизнесе» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, Блока 1.

Для изучения данной дисциплины необходимы знания, умения и навыки, формируемые предшествующими дисциплинами: «Маркетинг», «Маркетинговые исследования», «Теория менеджмента», «Управление закупками в агробизнесе», «Производственный менеджмент в агробизнесе», «Логистический менеджмент в агробизнесе».

Дисциплина «Управление сбытом в агробизнесе» является базовой для изучения следующих дисциплин: «Управление внешнеэкономической деятельностью», «Инвестиционный менеджмент в АПК», «Бизнес-планирование».

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОПОП ВО

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	УК-10	способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-10.3. Принимает обоснованные экономические решения в процессе управления сбытом в условиях изменения рыночной конъюнктуры	круг задач в рамках управления сбытом и принимать обоснованные решения	выбирать оптимальные способы решения задач, связанных с управлением сбытом в агробизнесе	знанием действующих норм, связанных с управлением сбытом в агробизнесе
2	ПК-1	способен анализировать показатели конкурентоспособности предприятий агробизнеса и привлекательность их потенциальных рынков сбыта, количественные и качественные требования к производственным ресурсам, оценивать рациональность их использования, моделировать производственно-экономические и бизнес-процессы для оценки эффективности деятельности предприятий АПК	ПК-1.8. Анализирует показатели конкурентоспособности предприятий агробизнеса и производимой продукции, проводит маркетинговые исследования потенциальных рынков сбыта с целью разработки эффективной сбытовой политики	современные приемы и методы сбытовой деятельности	применять методы сбытовой деятельности, обеспечивать рациональное использование ресурсов	методами сбытовой деятельности, приемами рационального использования ресурсов

4. Объем, структура и содержание дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 5 зачетных единиц, 180 часов.

Таблица 2

	Объем дисциплины								
	Всего	Количество часов							
		в т.ч. по семестрам							
		1	2	3	4	5	6	7	8
Контактная работа всего, в т.ч.	86,1							86,1	
<i>аудиторная работа:</i>	86							86	
лекции	34							34	
лабораторные практические	52							52	
<i>промежуточная аттестация</i>	0,1							0,1	
<i>контроль</i>									
Самостоятельная работа	93,9							93,9	
Форма промежуточного контроля	Зач.							Зач.	
Курсовой проект (работа)	-							-	

Таблица 3

Структура и содержание дисциплины

№ п/п	Тема занятия Содержание	Неделя семестра	Контактная работа			Самос- тоятель ная работа	Контроль	
			Вид занятия	Форма проведения	Количество часов		Количество часов	Вид
1	2	3	4	5	6	7	8	9
7 семестр								
1	Основы управления сбытом на предприятии. Понятия, сущность и значение управления сбытовой деятельностью в агробизнесе	1	Л	Г	2		ВК	УО
2	Трактовки понятия и аспекты управления сбытом продукции	1	ПЗ	Г	4	6	ТК	УО
3	Методы каналов сбыта предприятия.	2	Л	В	2		ТК	КЛ

	Сбытовая политика предприятия. Факторы, влияющие на уровень обслуживания покупателей. Система товародвижения							
4	Оценка эффективности каналов сбыта	2	ПЗ	Т	2	4	ТК	УО, Д
5	Каналы распределения товаров. Функции каналов распределения. Формы распределения товаров	3	Л	Т	2		ТК	КЛ
6	Прямые и косвенные каналы сбыта	3	ПЗ	Т	4	6	ТК	УО, КР
7	Виды торговых посредников. Требования к группам оптовых посредников.	4	Л	Т	2		ТК	КЛ
8	Выбор посредника	4	ПЗ	КС	2	4	ТК	УО
9	Система и стратегия продвижения товаров. Цель и функции системы продвижения. Направления в системе продвижения товаров	5	Л	Т	2		ТК	КЛ
10	Подготовка и проведение промоакции	5	ПЗ	Т	4	6	ТК	УО, КР
11	Процесс управления сбытовой деятельностью в агробизнесе. Стимулирующие воздействия при управлении сбытом продукции. Показатели эффективности сбытовой деятельности предприятия	6	Л	Т	2		ТК	КЛ
12	Изучение альтернативных вариантов стимулирования сбыта	6	ПЗ	Т	2	4	ТК	УО
13	Методы управления сбытовой деятельностью предприятия. Инструменты управления сбытовой деятельностью	7	Л	Т	2		ТК	КЛ
14	Разработка прогнозов перспектив и направлений развития сбытовой деятельности	7	ПЗ	Т	4	6	ТК	УО
15	Формирование и управление каналами сбыта на основе сегментированного подхода. Сегменты рынка. Определение целевого сегмента	8	Л	Т	2		ТК	КЛ
16	Изучение критериев сегментации рынка	8	ПЗ	Т	2	4	ТК	УО, Д
17	Контроль эффективности каналов распределения. Ранжирование посредников. Анализ работы сбытовых каналов	9	Л	Т	2		ТК	КЛ

18	Определение целесообразности сбыта продукции через посредников	9	ПЗ	Т	4	6	РК ТК	УО УО
19	Управление отделом сбыта на предприятии. Планирование сбыта продукции.	10	Л	Т	2		ТК	КЛ
20	Изучение основных направлений планирования сбыта	10	ПЗ	Т	2	6	ТК	УО, Д
21	Построение отдела сбыта. Мотивация сотрудников отдела сбыта. Контроль деятельности отдела сбыта	11	Л	Т	2		ТК	КЛ
22	Изучение организационной структуры отдела сбыта и оценка эффективности его деятельности	11	ПЗ	Т	4	6	ТК	УО
23	Управление этапами процесса сбыта продукции. Поиск потенциальных клиентов. Организация презентации продукта.	12	Л	Т	2		ТК	КЛ
24	Подготовка и проведение презентации продукта	12	ПЗ	Т	2	6	ТК	УО, КР
25	Сбыт в системе маркетинга. Взаимодействие субъектов маркетинговой системы на рынке сбыта.	13	Л	Т	2		ТК	КЛ
26	Процедура, инструкция и проведение деловых переговоров	13	ПЗ	Т	4	6	ТК	УО, КР
27	Маркетинговые факторы воздействия на сбыт. Спрос на рынке сбыта, усиление конкуренции, растущая требовательность потребителей	14	Л	Т	2		ТК	КЛ
28	Основные конкурентные преимущества и перспективные виды деятельности предприятия	14	ПЗ	Т	2	6	ТК	УО, КР
29	Прямая и непрямая система сбыта. Преимущества и недостатки. Органы распределения	15	Л	Т	2		ТК	КЛ
30	Основные принципы поиска потенциальных потребителей продукции предприятия	15	ПЗ	Т	4	6	ТК	УО, Д
31	Организация эксклюзивного сбыта. Избирательный сбыт. Мотивация покупателя	16	Л	Т	2		ТК	КЛ

32	Мотивирование потребителя заключить сделку о поставке продукции	16	ПЗ	Т	2	6	ТК	УО
33	Экономическая характеристика каналов сбыта. Признаки самостоятельности, преимущества и недостатки систем сбыта.	17	Л	Т	2		ТК	КЛ
34	Оценка эффективности взаимодействия с потребителями и посредниками	17	ПЗ	Т	4	5,9	ТК РК	УО
35	Выходной контроль	Неполная неделя			0,1		ВыхК	З
Итого:					86,1	93,9		

Примечание:

Условные обозначения:

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

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

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

Форма контроля: УО – устный опрос, КЛ – конспект лекций, КР – контрольная работа, Д – доклад, КС – круглый стол, З – зачет.

5. Образовательные технологии

Организация занятий по дисциплине «Управление сбытом в агробизнесе» проводится по видам учебной работы: лекции, практические занятия, текущий контроль.

Реализация компетентного подхода в рамках направления подготовки 38.03.02 Менеджмент предусматривает использование в учебном процессе традиционных форм проведения занятий в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития профессиональных навыков обучающихся.

Лекционные занятия проводятся в поточной аудитории с применением комплекта мультимедийного оборудования для показа 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 работы с основными понятиями управления сбытом, организации продаж в агробизнесе.

При этом для достижения этих целей помимо традиционных форм работы – устного опроса, решения задач, выполнения практических занятий

используются интерактивные методы – проводится круглый стол по теме «Выбор посредника».

Круглый стол соответствует задачам высшего образования. Круглый стол, являясь разновидностью дискуссии, предполагает адаптацию участников к обсуждаемой проблеме, целенаправленное, коллективное обсуждение, исследование и разбор конкретной ситуации, сопровождается обменом идеями, суждениями, мнениями в группе, способствует стимулированию творческой активности участников.

Решение задач на практических занятиях способствует повышению мотивации к учебе.

Применение на практических занятиях метода анализа конкретной ситуации способствует развитию у обучающихся умения решать проблемы с учетом конкретных условий при наличии фактической информации. У обучающихся развивается умение четко формулировать свою позицию, дискутировать, воспринимать и оценивать информацию.

Групповая работа при анализе конкретной ситуации развивает способности проведения анализа и диагностики проблем.

Самостоятельная работа охватывает проработку обучающимися отдельных вопросов дисциплины, выполнение домашних работ, анализ конкретных ситуаций и подготовку докладов и презентаций.

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 к выходному контролю – зачету.

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, табл.3)
1	2	3	4	5
1.	Управление снабжением и сбытом организации : учебник /. — 288 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook_59afc7e10d9092. 16073219. - ISBN 978-5-16-014769-7. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1317934	Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин, А.В. Бодренков	М.: ИНФРА-М, 2021	Все разделы дисциплины

№ 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, табл.3)
1	2	3	4	5
2.	Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж [Электронный ресурс] : учебник / . – (Высшее образование – Бакалавриат). – Добавлено: 12.05.2021. – Проверено: 24.09.2021. – Режим доступа: ЭБС Znanium https://indusbook.xyz/books/ryinki-informatsionno-kommunik	В. Н. Наумов.	М.: ИНФРА-М, 2021	Все разделы дисциплины

б) дополнительная литература

№ 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, табл.3)
1	2	3	4	5
1.	Управление продажами: учебное пособие / – 88 с. – Режим доступа: https://docs.yandex.ru/docs/view?tm=1634555561&tld=ru&lang=ru&name=Upravlenie.prodazhami.pdf&text=Белобородова%20А.Л.%2С%20Мартынова%20О.В.%20Управление%20продажами%20%2FA.Л.%20Белобородова%2С%20О.В.%20Мартынова.%20–%20Казань%3A%20Изд-во%20Казанского%20университета%2С%202016.%20–%2088%20с.&url=https%3A%2F%2Fkpfu.ru%2Fportal%2Fdocs%2FF125683084%2FUpravlenie.prodazhami.pdf&lr=194&mime=pdf&l10n=ru&sign=9b74c5da0ea3c3f7ae344628e85698a2&keyno=0&nosw=1	Белобородова А.Л., Мартынова О.В.	Казань: Изд-во Казанского университета, 2016	1-34

в) ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

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

1. Официальный сайт университета: <http://sgau.ru>
2. Каталог ЭБС: www.znanium.com/catalog.php
3. Библиотека ГОСТов и нормативных документов :www.libgost.ru

4. Интернет-журнал Качество.ру :<http://kachestvo.ru/>
5. Российский институт потребительских испытаний :<http://www.ripi-test.ru>

г) периодические издания

Журналы:

1. Журнал «Управление сбытом» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sellings.ru>
2. Журнал «Логистика и управление цепями поставок» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lscm.ru/index.php/ru/pogodam/itemlist/category/890-201>

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. Информационно-правовой портал Гарант.ру. – Режим доступа: <http://www.garant.ru> Справочно-правовая система Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

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», «Естественные науки», «Информатика», «Прикладные науки. Техника», «Языкознание. Иностранные языки». Доступ - после регистрации с компьютера университета с любого компьютера, подключенного к Internet.

7. Поисковая система Google. Режим доступа: <https://www.google.ru/>

8. Поисковая система Mail.ru. Режим доступа: <https://mail.ru/>

9. Поисковая система Рамблер. Режим доступа: <https://www.rambler.ru/>

10. Поисковая система Яндекс. Режим доступа: <https://www.yandex.ru/>

ж) 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:*

Наименование раздела учебной дисциплины (модуля)	Наименование программы	Тип программы (расчетная, обучающая, контролирующая, вспомогательная)
1	2	3
Всемьдисциплины	Предоставление неисключительных прав на ПО: DsktpEduALNGLicSAPkOLVE1YAcdmcEnt. Лицензиат – ООО «КОМПАРЕКС», г. Саратов 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.	вспомогательная

Все темы дисциплины	Правоиспользование Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный (250-499) 1 year Educational Renewal License. Лицензиат – ООО «Современные технологии», г. Саратов. Сублицензионный договор № 6-219/2020/223-1370 от 01.12.2020 г.	вспомогательная
---------------------	--	-----------------

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для проведения лекционных и практических занятий, 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 «Управление сбытом в агробизнесе» имеется аудитория № 324.

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 «Управление сбытом в агробизнесе», разработаны на основании следующих документов:

- Федерального закона Российской Федерации от 29.12.2012 № 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

Перечень учебно-методического обеспечения самостоятельной работы представлен в приложении 2 к рабочей программе по дисциплине «Управление сбытом в агробизнесе».

10. Методические указания для обучающихся по изучению дисциплины «Управление сбытом в агробизнесе»

Методические указания по изучению дисциплины «Управление сбытом в агробизнесе» включают в себя:

1. Краткий курс лекций по дисциплине «Управление сбытом в агробизнесе» оформляется в соответствии с приложением 3.

*Рассмотрено и утверждено на
заседании кафедры «Проектный
менеджмент и внешнеэкономическая
деятельность в АПК»
«30» мая 2021 года (протокол №10)*

**Лист изменений и дополнений,
вносимых в рабочую программу дисциплины
«Управление сбытом в агробизнесе»**

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины «Управление сбытом в агробизнесе» на 2022/2023 учебный год:

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

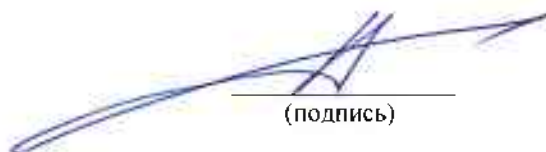
е) информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса:

- программное обеспечение:

№ п/п	Наименование раздела учебной дисциплины (модуля)	Наименование программы	Тип программы	Сведения об обновлении лицензионного программного обеспечения
1	Все темы дисциплины	<i>Вспомогательное программное обеспечение:</i> Сопровождение экземпляров систем КонсультантПлюс; Справочная Правовая Система КонсультантПлюс Исполнитель: ООО «Компания Консультант», г. Саратов Договор сопровождения экземпляров систем КОНСУЛЬТАНТ ПЛЮС № 0058/223-8 от 11.01.2021 г. Срок действия договора: 1 января – 30 июня 2022 года.	Вспомогательная	<i>Вспомогательное программное обеспечение:</i> Сопровождение экземпляров систем КонсультантПлюс; Справочная Правовая Система КонсультантПлюс Исполнитель: ООО «Компания Консультант», г. Саратов Договор поставки, адаптации и сопровождения экземпляров систем КонсультантПлюс № №0058/223-708 от 01.07.2022 г. Срок действия договора: 1 июля 2022 г. – 30 июня 2023 г.
2	Все темы дисциплины	<i>Вспомогательное программное обеспечение:</i> Предоставление экземпляров текущих версий специальных информационных массивов электронного периодического справочника «Система ГАРАНТ». Исполнитель – ООО «Сервисная Компания «Гарант-Саратов», г. Саратов. Договор об оказании информационных услуг № С-3707/223-11 от 11.01.2022 г. Срок действия договора: 1 января 2022 г. – 30 июня 2022 г.	Вспомогательная	<i>Вспомогательное программное обеспечение:</i> Предоставление экземпляров текущих версий специальных информационных массивов электронного периодического справочника «Система ГАРАНТ». Исполнитель – ООО «Сервисная Компания «Гарант-Саратов», г. Саратов. Договор об оказании информационных услуг № С-3834/223-811 от 30 июня 2022 г. Срок действия договора: 1 июля 2022 г. – 31 декабря 2022 г.

Актуализированная рабочая программа дисциплины «Управление сбытом в агробизнесе» рассмотрена и утверждена на заседании кафедры «Проектный менеджмент и внешнеэкономическая деятельность» «01» июля 2022 года (протокол № 12А).

Заведующий кафедрой



(подпись)

И.Л. Воротников

**Лист изменений и дополнений,
вносимых в рабочую программу дисциплины
«Управление сбытом в агробизнесе»**


Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины
«Управление сбытом в агробизнесе» 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 «Управление сбытом в агробизнесе» 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
«Управление сбытом в агробизнесе»**

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины «Управление сбытом в агробизнесе» на 2022/2023 учебный год:


1. В связи с переименованием университета рабочую программу дисциплины «Управление сбытом в агробизнесе», 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. 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.	Управление снабжением и сбытом : учебное пособие / — URL: https://e.lanbook.com/book/147570	Ридель, Л. Н.	Красноярск : СибГУ им. академика М. Ф. Решетнёва, 2017. — 88 с. — Текст электронный // Лань: электронно-библиотечная система	Все разделы

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

Заведующий кафедрой


(подпись)

И.Л. Воронинков