Автономная некоммерческая организация высшего образования

«СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ОТКРЫТЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

«Утверждаю»
Проректор по УМР
О.М. Вальц
«13» сентября 2018 г.

Рабочая программа дисциплины

«КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)»

Направление подготовки: **38.03.01 – Экономика**

Профиль подготовки: **Экономика предприятий и организаций**

Квалификация: **бакалавр**

Форма обучения: **заочная**

Санкт-Петербург
2018

Рабочая программа учебной дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия» разработана в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению 38.03.01 – Экономика.

Основным документом для разработки рабочей программы является рабочий учебный план направления 38.03.01 – Экономика и профиля подготовки: Экономика предприятий и организаций.

Учебные и методические материалы по учебной дисциплине размещены в электронной информационно-образовательной среде университета.

Разработчик: А.Л. Зайцева к.э.н., доцент

Рецензент:

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики, менеджмента и общегуманитарных дисциплин от «12» сентября 2018 года, протокол № 1.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ....4
2. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ....5
3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ....5
4. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ....6
5. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ....11
5.1. Темы контрольной работы....11
5.2. Темы курсовых работ (проектов)....12
5.3. Перечень методических рекомендаций....12
5.4. Перечень вопросов для подготовки к экзамену....12
6 . ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ....14
7. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ....14
8. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО – ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ....15
9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ....15
10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ....16
11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ....17
12. БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СИСТЕМА ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ....17
Приложение....18

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

1.1. Цели изучения дисциплины

Целью изучения дисциплины **«Коммерческая деятельность предприятия»** является освоение теоретических знаний в области методологии и организации коммерческой деятельности, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

1.2. Задачи изучения дисциплины:

- освоение основ коммерческой деятельности применительно к сфере товарного обращения;
- изучение методов организации и развития коммерческой деятельности;
- овладение методологией коммерческой деятельности на рынке товаров;
- овладение методами управления коммерческими процессами торговых предприятий;
- изучение нормативно-правовой базы государственного регулирования.

1.3. Процесс изучения дисциплины «Бизнес-планирование на предприятии (организации)» направлен на формирование у студентов компетенций:

общекультурные (ОК):

Код компетенции	***Наименование и (или) описание компетенции***
ОК-3	способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности

общепрофессиональные (ОПК):

Код компетенции	***Наименование и (или) описание компетенции***
ОПК-4	способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность

профессиональные (ПК)

Код компетенции	***Наименование и (или) описание компетенции***
ПК-2	способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов

1.4. В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях;

- тенденции изменения социально-экономических показателей;
- необходимые для составления экономических разделов планов расчеты;
- социально-значимые проблемы и процессы, происходящие в обществе;

Уметь:

- анализировать социально-значимые проблемы и процессы, происходящие в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем;
- выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами;

Владеть:

- культурой мышления, способен к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения;
- методами анализа и интерпретации данных отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявления тенденций изменения социально-экономических показателей.

2. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» относится к обязательным дисциплинам вариативной части блока Б1.

Изучение дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия» требует основных знаний, умений и компетенций студента, полученных в результате изучения курсов: «Финансы», «Экономика организации», «Маркетинг», «Менеджмент».

Дисциплина является предшествующей для изучения дисциплин: «Бизнес-планирование на предприятии (организации)», «Управление затратами предприятия (организации)», а также будет способствовать успешному прохождению производственной практики.

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ

№ п/п	Наименование модуля и темы учебной дисциплины	Трудоёмкость по учебному плану (час/з.е.)	Виды занятий				Виды контроля		
			Лекции	Практическое занятие	Лабораторное занятие	Самостоятельная работа	Контрольная работа	Курсовая работа (проект)	Экзамен
Модуль 1. Методологические основы коммерческой деятельности		**66/1,83**	**3**	**3**		**60**			
1	Тема 1.1. Методологические основы коммерческой деятельности	12/0,33				12			
2	Тема 1.2. Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности	14/0,38	1	1		12			

№ п/п	Наименование модуля и темы учебной дисциплины	Трудоёмкость по учебному плану (час/з.е.)	Виды занятий				Виды контроля		
			Лекции	Практическое занятие	Лабораторное занятие	Самостоятельная работа	Контрольная работа	Курсовая работа (проект)	Экзамен
3	Тема 1.3. Объекты коммерческой деятельности	14/0,38	1	1		12			
4	Тема 1.4. Субъекты коммерческой деятельности	14/0,38	1	1		12			
5	Тема 1.5. Методология коммерческой деятельности организации	12/0,33				12			
Модуль 2. Управление коммерческой деятельностью организации		**47/1,3**	**3**	**5**		**39**			
6	Тема 2.1. Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации	16/0,44	1	2		13			
7	Тема 2.2. Процессы проекта, их взаимосвязь с областями знаний проекта	16/0,44	1	2		13			
8	Тема 2.3. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности	16/0,44	1	1		13			
Модуль 3. Материально-техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности организации		**67/1,86**	**2**	**2**		**63**			
13	Тема 3.1. Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации	15/0,41	1	1		13			
14	Тема 3.2. Управление коммерческой деятельностью организации	15/0,41	1	1		13			
15	Тема 3.3. Управление товарным обеспечением	13/0,36				13			
16	Тема 3.4. Анализ и оценка коммерческой деятельности	13/0,36				12			
17	Тема 3.5. Инновации в сфере коммерции	13/0,36				12			
	ИТОГО	**180/5**	**8**	**10**		**162**	1		***экз***

4. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Модуль 1. Методологические основы коммерческой деятельности (66 часов)

Тема 1.1. Методологические основы коммерческой деятельности (12 часов)

Основные понятия: предпринимательская, коммерческая, торгово-сбытовая деятельность, бизнес, их общность и различия.

Рынок товаров как сфера коммерческой деятельности: определение товарного рынка, факторы его развития, признаки и элементы. Конъюнктура рынка товаров: понятие, методы исследования, источники информации.

Прогнозирование спроса потребителей. Анализ зоны обслуживания потребителей.

Тема 1.2. Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности (14 часов)

Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики. Цели, задачи и принципы коммерческой деятельности в сфере обращения товаров в современных условиях хозяйствования.

Сферы применения коммерческой деятельности: отрасли материального производства и социально-культурной сферы, их структура и признаки. Особенности коммерческой деятельности в сферах производства и обслуживания. Инфраструктура рынка товаров и услуг.

Эволюция коммерции в России и за рубежом. Состояние и тенденции развития торговли в условиях глобализации.

Виды учебных занятий:

Лекция	Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности	1,0 ч
Практическое занятие	Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности	1,0 ч

Тема 1.3. Объекты коммерческой деятельности (14 часов)

Объекты коммерческой деятельности: понятие, назначение, классификация. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности.

Услуги как объекты коммерческой деятельности: понятие, виды услуг – материальные (бытовое обслуживание, услуги торговли, общественного питания, складские, консультационные и др.) и нематериальные (социокультурные, информационные и др.). Назначение услуг, их влияние на уровень доходов организации.

Общие представления о недвижимости, работах, информационных технологиях, организациях и других объектах коммерческой деятельности (применительно к конкретной отрасли).

Виды учебных занятий:

Лекция	Объекты коммерческой деятельности	1,0 ч
Практическое занятие	Объекты коммерческой деятельности	1,0 ч

Тема 1.4. Субъекты коммерческой деятельности (14 часов)

Субъекты коммерческой деятельности: юридические лица - коммерческие и некоммерческие организации, объединения коммерческих организаций, субъекты среднего и малого предпринимательства; физические лица - индивидуальные предприниматели.

Коммерческие организации: понятие, классификация по виду хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, организационно-правовым формам, количественным параметрам, формам собственности, принадлежности капитала.

Объединения саморегулируемых организаций в форме ассоциаций и

союзов, их виды и роль в поддержке предпринимательства.

Субъекты среднего и малого предпринимательства, индивидуальные предприниматели: понятия, характеристика, порядок оформления и регистрации документации для ведения предпринимательской деятельности.

Виды учебных занятий:

Лекция	Субъекты коммерческой деятельности	1,0 ч
Практическое занятие	Субъекты коммерческой деятельности	1,0 ч

Тема 1.5. Методология коммерческой деятельности организации (12 часов)

Методология коммерческой деятельности: понятие, структура, методы и средства для ее осуществления и развития. Системный подход к проектированию коммерческой деятельности. Концепция функционирования и развития коммерческой деятельности.

Модуль 2. Управление коммерческой деятельностью организации (47 часов)

Тема 2.1. Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации (16 часов)

Информация в коммерческой деятельности: понятие, назначение, виды, источники. Анализ коммерческой информации и принятие решений на его основе. Защита коммерческой информации.

Виды учебных занятий:

Лекция	Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации	1,0 ч
Практическое занятие	Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации	2,0 ч

Тема 2.2. Управление коммерческой деятельностью организации (16 часов)

Управление коммерческой деятельностью организации: понятие, цель, задачи и сущность, принципы и методы управления коммерческой деятельностью организации. Функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях, их организация, учет и контроль. Структура управления коммерческой деятельностью предприятий. Управление и мотивация труда персонала коммерческих служб. Требования к профессиональной компетентности специалистов в области коммерческой деятельности (коммерсантам-менеджерам по продажам, торговым представителям организаций, коммерческим директорам, супервайзерам и др.). Их востребованность на рынке труда.

Виды учебных занятий:

Лекция	Управление коммерческой деятельностью организации	1,0 ч
Практическое занятие	Управление коммерческой деятельностью организации	2,0 ч

Тема 2.3. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности (16 часов)

Государственное регулирование коммерческой деятельности организаций (предприятий) в торговле РФ на федеральном и региональном уровнях управления: цель, задачи, основные направления, мероприятия и их содержание. Нормативно-правовая база регулирования коммерческой деятельности: федеральные законы, постановления Правительства РФ, стандарты, правила торговли и оказания услуг. Правила продажи отдельных видов товаров. ФЗ - № 381 от 28 декабря 2009 г. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».

Контроль коммерческой деятельности торговых предприятий: виды контроля и порядок проведения контроля разных видов.
Ответственность за нарушения действующего законодательства.

Виды учебных занятий:

Лекция	Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности	1,0 ч
Практическое занятие	Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности	1,0 ч

Модуль 3. Материально-техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности организации (67 часов)

Тема 3.1. Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации (15 часов)

Материально-техническая база коммерческих организаций: понятие, назначение, классификация. Состояние материально- технической базы и тенденции ее развития. Технологическая политика коммерческих организаций: понятие, цели, задачи и основные направления.

Роль материально-технической базы и технологической политики в осуществлении коммерческой деятельности. Оценка эффективности материально-технической базы: показатели, их расчет. Инвестиции как источник развития материально-технической оснащенности коммерческих организаций. Процесс инвестирования в объекты коммерции.

Виды учебных занятий:

Лекция	Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации	1,0 ч
Практическое занятие	Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации	1,0 ч

Тема 3.2. Договоры в коммерческой деятельности предприятий (15 часов)

Договоры в коммерческой деятельности: понятия, правовая база, назначение, виды, содержание, порядок заключения и контроль за их исполнением. Формы ведения переговоров. Управление договорной работой по материально-техническому и товарному обеспечению предприятий. Коммерческие риски: понятия, виды, анализ, факторы, определяющие

вероятность рисков и способы их снижения.

Виды учебных занятий:

Лекция	Договоры в коммерческой деятельности предприятий	1,0 ч
Практическое занятие	Договоры в коммерческой деятельности предприятий	1,0 ч

Тема 3.3. Управление товарным обеспечением (13 часов)

Управление ассортиментом товаров: понятие, свойства и показатели ассортимента, учитываемые при управлении.

Планирование, формирование и анализ ассортимента товаров. Прогнозирование оптимальной структуры ассортимента. Методы управления ассортиментом товаров.

Управление закупками товаров

Закупки товаров, их назначение. Планирование объемов закупок товаров, организация и оценка эффективности закупочной деятельности предприятия. Выбор источников закупок. Анализ и оценка возможностей поставщиков. Документальное оформление закупок товаров.

Организация товародвижения

Поставки товарно-материальных ресурсов на предприятие: понятие, назначение, условия в соответствии с договорами, организация и контроль. Документальное оформление поставок товаров. Товародвижение: понятие, принципы, формы, организация и контроль.

Управление товарными запасами: понятие, виды, их краткая характеристика. Процесс формирования товарных запасов.

Управление продажей (сбытом) товаров: понятие, назначение

Продажа (сбыт) товаров: понятие, классификация форм и методов продажи (сбыта) товаров, их краткая характеристика. Управление процессом продажи, прогнозирование, анализ и оценка ее эффективности. Документальное оформление продажи (сбыта) товаров.

Обеспечение обслуживания. Услуги в отрасли (или сфере применения): понятие, ассортимент. Система, процесс и условия обслуживания. Управление качеством процесса обслуживания.

Тема 3.4. Анализ и оценка коммерческой деятельности (13 часов)

Анализ и оценка коммерческой деятельности: назначение, понятие экономического эффекта и экономической эффективности. Система показателей анализа и оценки коммерческой деятельности организаций.

Тема 3.5. Инновации в сфере коммерции (13 часов)

Инновации: понятие и классификация. Роль инноваций в обеспечении конкурентоспособности предприятий. Основные направления инновационной деятельности предприятий в сфере коммерции.

5. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

5.1. Темы контрольной работы

0. Особенности коммерческой деятельности предприятий в РФ.
1. Современные тенденции развития коммерческой деятельности организаций разных организационно-экономических форм.
2. Совершенствование организации коммерческой деятельности организаций в отрасли или сфере применения.
3. Совершенствование управления коммерческой деятельностью организаций в отрасли или сфере применения.
4. Ресурсный потенциал организации отрасли для закупки и продажи товаров.
5. Факторы, влияющие на размещение предприятия в торговой зоне и эффективность его коммерческой деятельности.
6. Государственное регулирование деятельности коммерческих организаций.
7. Социально-экономические основы контроля деятельности торговых предприятий в современных условиях.
8. Инновационные подходы к разработке и реализации стратегии организаций.
9. Формы государственной поддержки малых и средних предприятий в региональной розничной (или оптовой) торговле.
10. Повышение эффективности закупок и продаж товаров в торговых организациях.
11. Экономические основы функционирования ассоциаций по развитию торговли в России.
12. Экономические показатели и критерии эффективности коммерческой деятельности предприятий в условиях интеграции (или кооперации).
13. Организационно-экономическое обеспечение стандартов по услугам покупателям в торговых предприятиях.
14. Социально-экономическая эффективность и качество торгового обслуживания в розничной торговле (на основе конкретных типов предприятий).
15. Механизм повышения эффективности коммерческой деятельности предприятий в отрасли или сфере применения.
16. Механизм повышения эффективности и качества услуг в отрасли или сфере применения.
17. Анализ состояния и прогноз развития товарного рынка как необходимое условие повышения эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий.
18. Повышение эффективности продаж товаров на основе информационно-компьютерного обеспечения.
19. Управление закупками и поставками товаров в торговом предприятии с использованием информационных технологий.
20. Современные методы исследования и моделирования торгового ассортимента.

21. Разработка и реализация инноваций в организации коммерческой деятельности торгового предприятия.
22. Методы и критерии формирования оптимального ассортимента товаров.
23. Анализ коммерческой информации, и ее использование в деятельности организаций.
24. Роль инвестиций в развитии технической оснащенности коммерческих организаций.
25. Организация и развитие современных форм и методов продажи (сбыта) товаров на рынке товаров.

5.2. Темы курсовых работ (проектов)

Учебным планом выполнение курсовых работ не предусмотрено.

5.3. Перечень методических рекомендаций

№ п/п	Наименование
1	Методические рекомендации по выполнению контрольной работы

5.4. Перечень вопросов для подготовки к экзамену

Модуль 1. Методологические основы коммерческой деятельности

1. Развитие коммерческой деятельности в России. Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе.
2. Сетевая торговля. Эволюция организационных форм розничной торговли, тенденции и перспективы развития.
3. Охарактеризуйте основные показатели эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия и методику их расчета.
4. Назначение и функции складов, их классификация, технологические и общетехнические требования к устройству. Определение потребности в складской площади и емкости.
5. Психология и этика коммерческой деятельности. Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику. Этикет предпринимателя-коммерсанта и его составные части. Организация и ведение деловых переговоров.
6. Организация и технология операций по поступлению, приемке, хранению и отпуску товаров на складе. Технико-экономические показатели работы складов.
7. Роль товарных знаков в коммерческой работе. Регистрация товарного знака, его использование, правовая охрана товарного знака, уступка товарного знака.

Модуль 2. Управление коммерческой деятельностью организации

8. Организация перевозки товаров железнодорожным и автомобильным транспортом. Особенности перевозки товаров воздушным и водным транспортом.
9. Организация хозяйственных связей в торговле и порядок их регулирования. Формы хозяйственных связей. Содержание договора поставки и коммерческо-правовой комментарий основных условий договора поставки.
10. Основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения розничных торговых предприятий. Организация и технология завоза товаров на предприятия розничной торговли.
11. Торговля на аукционах, конкурсах. Сущность и виды торгов, порядок проведения аукционов и конкурсов.

12. Классификация и функции розничных торговых предприятий. Специализация и типизация магазинов, основные принципы их размещения в городах и сельской местности.
13. Коммерческая информация и ее защита. Понятие коммерческой тайны и ее содержание. Обеспечение защиты коммерческой тайны.
14. Организация факторинговых операций в коммерческой деятельности. Их эффективность. Сущность и виды факторинга.
15. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров. Классификация поставщиков. Организаторы оптового товарооборота.
16. Содержание торгово-технологического процесса в магазине. Организация и технология розничной продажи товаров и их эффективность. Услуги, оказываемые покупателям магазинами.
17. Коммерческая работа по продаже товаров. Организация коммерческой работы по оптовой и розничной продаже товаров. Методы оптовой и розничной продажи товаров.
18. Организация и технология операций по поступлению, хранению и подготовке товаров к продаже в магазине. Размещение и выкладка товаров в торговом зале.
19. Биржевая торговля. Порядок создания товарной биржи и ее структура. Виды биржевых сделок. Организация торговых операций на бирже.
20. Организация и технология розничной продажи товаров. Сущность и характеристика основных методов продажи товаров. Внемагазинные формы продажи товаров. Услуги, оказываемые покупателям магазинами.
21. Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах). Порядок проведения аукциона. Организация проведения конкурсов (тендеров).
22. Основные правила розничной торговли и эксплуатации контрольно-кассовых машин. Правила особых видов торговли. Защита прав потребителей. Организация государственного контроля торговли.

23. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в магазинах и на складах. Порядок формирования торгового ассортимента на предприятиях розничной и оптовой торговли. Характеристика торгового ассортимента, показатели полноты и устойчивости (стабильности) ассортимента.

Модуль 3. Материально-техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности организации

24. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе и в магазине. Основные направления совершенствования организации труда работников складов и магазинов.
25. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров. Понятие, сущность и задачи рекламы. Виды рекламных средств и условия их применения. Основы разработки рекламных объявлений и текстов. Эффективность рекламной деятельности.
26. Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе. Классификация и характеристика основных видов тары, ее унификация и стандартизация.

Организация тарного хозяйства в торговле.
27. Франчайзинг в рыночной экономике. Сущность франчайзинга, его виды и правовое регулирование.
28. Принципы и нормы проектирования предприятий торговли. Организация строительного проектирования. Особенности типового проектирования предприятий торговли.
29. Лизинг, его развитие в России. Формы лизинга. Типы и виды лизинга. Содержание договора лизинга.
30. Организация строительства предприятий торговли. Способы строительства и их характеристика. Лицензирование строительной деятельности. Порядок заключения договоров подряда на строительство торговых предприятий. Этапы приемки законченных строительством торговых предприятий.

6 . ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине по решению кафедры оформлен отдельным приложением к рабочей программе.

7. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

а) основная литература

1. Пигунова О.В. Коммерческая деятельность предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие / О.В. Пигунова, Е.П. Науменко. — Электрон. текстовые данные. — Минск: Вышэйшая школа, 2014. — 256 с. — 978-985-06-2318-8. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/35490.html
2. Дорман В.Н. Коммерческая организация. Доходы и расходы, финансовый результат [Электронный ресурс]: учебное пособие / В.Н. Дорман. — Электрон. текстовые данные. — Екатеринбург: Уральский федеральный университет, 2016. — 108 с. — 978-5-7996-1720-2. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/66537.html
3. Дорман В.Н. Коммерческая организация и ее ресурсы [Электронный ресурс]: учебное пособие / В.Н. Дорман. — Электрон. текстовые данные. — Екатеринбург: Уральский федеральный университет, 2015. — 136 с. — 978-5-7996-1323-5. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/66536.html

б) Дополнительная литература

1. Беляевский И. К. Коммерческая деятельность [Электронный учебник]: Учебное пособие / Беляевский И. К., 2008, Евразийский открытый институт. - 344 с. Режим доступа: http://iprbookshop.ru/10700
2. Виноградова С. Н. Коммерческая деятельность [Электронный учебник]: Учебник / Виноградова С. Н., 2012, Вышэйшая школа. - 288 с. Режим

доступа: http://www.iprbookshop.ru/20218

3. Егорова Е. Н. Коммерческая деятельность [Электронный учебник]: Учебное пособие / Егорова Е. Н., 2012, Научная книга. - 159 с. Режим доступа: http://iprbookshop.ru/8201

4. Кирюхина А. Н. Коммерческая деятельность [Электронный учебник]: Учебное пособие / Кирюхина А. Н., 2011, Кемеровский технологический институт пищевой промышленности. - 132 с. Режим доступа: http://iprbookshop.ru/14368

Программное обеспечение

1. ППП MS Office 2016
2. Текстовый редактор Блокнот
3. Браузеры IE, Google Chrome, Mozilla Firefox.

8. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО – ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Электронная информационно-образовательная среда АНО ВО "СЗТУ" (ЭИОС СЗТУ) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://edu.nwotu.ru/
2. Электронная библиотека АНО ВО "СЗТУ" [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://lib.nwotu.ru:8087/jirbis2/
3. Электронно-библиотечная система IPRbooks [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/
4. Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам" [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://window.edu.ru/
5. Информационная системы доступа к электронным каталогам библиотек сферы образования и науки (ИС ЭКБСОН)[Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.vlibrary.ru/

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лекции, практические занятия, самостоятельную работу студента, консультации.

9.1. При изучении тем студентам необходимо повторить лекционный учебный материал, изучить рекомендованную литературу, а также учебный материал, находящийся в указанных информационных ресурсах.

9.2. После изучения каждого модуля дисциплины необходимо ответить на вопросы контрольного теста по данному модулю с целью оценки знаний и получения баллов.

9.3. После изучения всех трех модулей приступить к выполнению контрольной работы, руководствуясь методическими рекомендациями (указаниями).

9.4. По завершению изучения учебной дисциплины в семестре студент обязан пройти промежуточную аттестацию. Вид промежуточной аттестации определяется рабочим учебным планом. Форма проведения промежуточной аттестации – компьютерное тестирование с использованием автоматизированной системы тестирования знаний студентов в ЭИОС.

9.5. К промежуточной аттестации допускаются студенты, выполнившие требования рабочего учебного плана и набравшие достаточное количество баллов за учебную работу в соответствии с балльно-рейтинговой системой.

9.6. Особенности освоения дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости, по личному заявлению, осуществляется на основе адаптированной рабочей программы с использованием специальных методов обучения и дидактических материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (обучающегося).

10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

При осуществлении образовательного процесса по дисциплине используются следующие информационные технологии:

10.1. Internet – технологии:

WWW(англ. WorldWideWeb – Всемирная Паутина) – технология работы в сети с гипертекстами;

FTP (англ. FileTransferProtocol – протокол передачи файлов) – технология передачи по сети файлов произвольного формата;

IRC (англ. InternetRelayChat – поочередный разговор в сети, чат) – технология ведения переговоров в реальном масштабе времени, дающая возможность разговаривать с другими людьми по сети в режиме прямого диалога;

ICQ (англ. I seekyou – я ищу тебя, можно записать тремя указанными буквами) – технология ведения переговоров один на один в синхронном режиме.

10.2. Дистанционное обучение с использованием ЭИОС на платформе Moodle.

– Технология мультимедиа в режиме диалога.

– Технология неконтактного информационного взаимодействия (виртуальные кабинеты, лаборатории).

– Гипертекстовая технология (электронные учебники, справочники, словари, энциклопедии).

11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

При освоении учебной дисциплины используются материально-техническая база, оборудование, программное обеспечение и информационные ресурсы:

1. Библиотека.
2. Справочно-правовая система Консультант Плюс.
3. Электронная информационно-образовательная среда университета.
7. Локальная сеть с выходом в Интернет.

12. БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СИСТЕМА ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ

Вид учебной работы, за которую ставятся баллы	баллы
Участие в online занятиях, прослушивание видео лекций	0 – 5
Контрольный тест по модулю 1	0 – 15
Контрольный тест по модулю 2	0 – 15
Контрольный тест по модулю 3	0 – 15
Контрольная работа	0 – 20
Итого за учебную работу	**0 – 70**
Промежуточная аттестация	**0 – 30**
Всего	**0 - 100**

БОНУСЫ (баллы, которые могут быть добавлены **до 100)**	**Баллы**
- за активность	0 -10
- за участие в олимпиаде	0 - 50
- за участие в НИРС	0-50
- за оформление заявок на полезные методы (рац. предложения)	0-50

Балльная шкала оценки

Оценка (экзамен)	**Баллы**
отлично	86 – 100
хорошо	69 – 85
удовлетворительно	51 – 68
неудовлетворительно	менее 51

Оценка по контрольной работе

Оценка	Количество баллов
отлично	18 – 20
хорошо	15 – 17
удовлетворительно	12 – 14
неудовлетворительно	менее 12

Приложение
к рабочей программе
учебной дисциплины «Коммерческая деятельность
предприятия (организации» по направлению
38.03.01 – Экономика

ФОНД
ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1. Перечень формируемых компетенций

общекультурные (ОК):

Код компетенции	***Наименование и (или) описание компетенции***
ОК-3	способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности

общепрофессиональные (ОПК):

Код компетенции	***Наименование и (или) описание компетенции***
ОПК-4	способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность

профессиональные (ПК)

Код компетенции	***Наименование и (или) описание компетенции***
ПК-2	способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов

2. Паспорт фонда оценочных средств промежуточной аттестации

№ п/п	**Контролируемые модули (темы) дисциплины***	**Код контролируемой компетенции (или ее части)**	**Наименование оценочного средства**
1	Модуль 1. Методологические основы коммерческой деятельности	ОПК-4, ОК-3, ПК-2	контрольный тест по модулю 1
2	Модуль 2. Управление коммерческой деятельностью организации	ОПК-4, ОК-3, ПК-2	контрольный тест по модулю 2
3	Модуль 3. Материально-техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности организации	ОПК-4, ОК-3, ПК-2	контрольный тест по модулю 3
4	Модули 1 - 3	ОПК-4, ОК-3, ПК-2	Контрольная работа; итоговый контрольный тест

3. Показатели и критерии оценивания компетенций по этапам формирования

Этапы освоения компетенции	Показатели достижения заданного уровня освоения компетенций	**Критерии оценивания результатов обучения**				
		1	2	3	4	5
Первый этап	Знать: (ОПК-4, ОК-3, ПК-2) данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, тенденции изменения социально-экономических показателей, необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, социально-значимые проблемы и процессы, происходящие в обществе	Не знает	Знает только некоторые данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, не знает необходимые для составления экономических разделов планов расчеты	Частично знает данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, некоторые тенденции изменения социально-экономических показателей, плохо знает необходимые для составления экономических разделов планов расчеты	Знает данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, тенденции изменения социально-экономических показателей, основные употребляемые и необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, некоторые социально-значимые проблемы и процессы, происходящие в обществе	Знает данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, тенденции изменения социально-экономических показателей, необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, социально-значимые проблемы и процессы, происходящие в обществе
Второй этап	Уметь: (ОПК-4, ОК-3, ПК-2) анализировать социально-значимые проблемы и процессы, происходящие в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем, выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с	Не уме-ет	Ошибается при анализе социально-значимых проблем и процессов, происходящих в обществе, не умеет прогнозировать возможное их развитие в будущем,	Ошибается при анализе социально-значимых проблем и процессов, происходящих в обществе, пытается прогнозировать возможное их развитие в будущем, с трудом выполняет необходимые для составления экономических разделов планов	Умеет анализировать социально-значимые проблемы и процессы, происходящие в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем, выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, затрудняется в	Умеет анализировать социально-значимые проблемы и процессы, происходящие в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем, выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять

Этапы освоения компетенции	Показатели достижения заданного уровня освоения компетенций	Критерии оценивания результатов обучения				
		1	2	3	4	5
	принятыми в организации стандартами			расчеты, пытается представить результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами	обосновании их и представлении результатов работы в соответствии с принятыми в организации стандартами	результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами
Третий этап	Владеть (ОПК-4, ОК-3, ПК-2) культурой мышления, способен к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения, методами анализа и интерпретации данных отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявления тенденций изменения социально-экономических показателей	Не вла-деет	Частично владеет только некоторыми методами анализа и интерпретации данных отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях	Частично владеет способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановкой цели и выбору путей ее достижения, избранными методами анализа и интерпретации данных отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях	Владеет культурой мышления, способен к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения, владеет некоторыми методами анализа и интерпретации данных отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, пытается выявлять тенденции и изменения социально-экономических показателей	Владеет культурой мышления, способен к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения, методами анализа и интерпретации данных отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, владеет методами выявления тенденций изменения социально-экономических показателей

4. Шкалы оценивания

(балльно-рейтинговая система)

Вид учебной работы, за которую ставятся баллы	баллы
Участие в online занятиях, прослушивание видео лекций	0 – 5
Контрольный тест по модулю 1	0 – 15
Контрольный тест по модулю 2	0 – 15
Контрольный тест по модулю 3	0 – 15
Контрольная работа	0 – 20
Итого за учебную работу	**0 – 70**
Промежуточная аттестация	**0 – 30**
Всего	**0 - 100**

Балльная шкала оценки

Оценка (экзамен)	**Баллы**
отлично	86 – 100
хорошо	69 – 85
удовлетворительно	51 – 68
неудовлетворительно	менее 51

5. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций при изучении учебной дисциплины в процессе освоения образовательной программы

5.1. Типовой вариант задания на контрольную работу

1. Особенности коммерческой деятельности предприятий в РФ.
2. Современные тенденции развития коммерческой деятельности организаций разных организационно-экономических форм.
3. Совершенствование организации коммерческой деятельности организаций в отрасли или сфере применения.
4. Совершенствование управления коммерческой деятельностью организаций в отрасли или сфере применения.
5. Ресурсный потенциал организации отрасли для закупки и продажи товаров.

5.2. Типовой тест

1. Какие этапы выделяют для процесса управления сбытом:
a. определение сегмента спроса
b. оценка коммерческих возможностей
c. определение объемов спроса

2. К общенаучным методам исследования коммерческой деятельности НЕ относится:
a. экспертные оценки
b. эксперимент
c. наблюдение

3. По способам использования и на основе покупательских привычек классифицируют:
a. товары производственно-технического назначения
b. детские товары
c. потребительские товары

4. Потребительские товары – это
a. товары, приобретенные для личного использования
b. товары, приобретенные для проведения рекламных акция
c. товары, приобретенные для длительного использования

5. Что из ниже перечисленного относится к факторам прямого воздействия:
a. покупатель, конкуренты
b. социально и культурные традиции
c. международные отношения

6. Методические указания по организации процесса тестирования

6.1.Итоговый контрольный тест доступен студенту только во время тестирования, согласно расписания занятий или в установленное проректором по УМР время.
6.2.Студент информируется о результатах текущей успеваемости.
6.3.Студент получает информацию о текущей успеваемости, начислении бонусных баллов и допуске к процедуре итогового тестирования от преподавателя или в ЭИОС.
6.4.Производится идентификация личности студента.
6.5.Студентам, допущенным к промежуточной аттестации, открывается итоговый контрольный тест.
6.6.Тест закрывается студентом лично по завершении тестирования или автоматически по истечении времени тестирования.