

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
"Казанский (Приволжский) федеральный университет"
Институт управления, экономики и финансов
Центр бакалавриата Менеджмент



подписано электронно-цифровой подписью

Программа дисциплины
Коммерческая деятельность Б1.В.ДВ.10

Направление подготовки: 38.03.02 - Менеджмент
Профиль подготовки: не предусмотрено
Квалификация выпускника: бакалавр
Форма обучения: очное
Язык обучения: русский
Год начала обучения по образовательной программе: 2016
Автор(ы): Ахметшин Р.М.
Рецензент(ы): Рольбина Е.С.

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий(ая) кафедрой: Каленская Н. В.
Протокол заседания кафедры No ____ от "____" _____ 20__ г.
Учебно-методическая комиссия Института управления, экономики и финансов (центр бакалавриата: менеджмент):
Протокол заседания УМК No ____ от "____" _____ 20__ г.

Казань
2019

Содержание

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы высшего образования
3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся
4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий
 - 4.1. Структура и тематический план контактной и самостоятельной работы по дисциплине (модулю)
 - 4.2. Содержание дисциплины
5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)
6. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю)
 - 6.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы и форм контроля их освоения
 - 6.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания
 - 6.3. 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
 - 6.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций
7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)
 - 7.1. Основная литература
 - 7.2. Дополнительная литература
8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля)
9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)
10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)
11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)
12. Средства адаптации преподавания дисциплины к потребностям обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Программу дисциплины разработал(а)(и) доцент, к.н. Ахметшин Р.М. (кафедра маркетинга, Высшая школа Открытый институт инновационного, технологического и социального развития), renakhmet@mail.ru

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

Выпускник, освоивший дисциплину, должен обладать следующими компетенциями:

Шифр компетенции	Расшифровка приобретаемой компетенции
ОК-3	способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности
ОК-5	способностью работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия
ОК-6	способностью к самоорганизации и самообразованию
ОПК-2	способностью находить организационно-управленческие решения и готовностью нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений
ОПК-3	способностью проектировать организационные структуры, участвовать в разработке стратегий управления человеческими ресурсами организаций, планировать и осуществлять мероприятия, распределять и делегировать полномочия с учетом личной ответственности за осуществляемые мероприятия
ОПК-4	способностью осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации
ПК-10	владением навыками количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений, построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей путем их адаптации к конкретным задачам управления
ПК-11	владением навыками анализа информации о функционировании системы внутреннего документооборота организации, ведения баз данных по различным показателям и формирования информационного обеспечения участников организационных проектов
ПК-12	умением организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления)
ПК-14	умением применять основные принципы и стандарты финансового учета для формирования учетной политики и финансовой отчетности организации, навыков управления затратами и принятия решений на основе данных управленческого учета
ПК-17	способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели
ПК-18	владением навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов)
ПК-3	владением навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности

Шифр компетенции	Расшифровка приобретаемой компетенции
ПК-4	умением применять основные методы финансового менеджмента для оценки активов, управления оборотным капиталом, принятия инвестиционных решений, решений по финансированию, формированию дивидендной политики и структуры капитала, в том числе, при принятии решений, связанных с операциями на мировых рынках в условиях глобализации
ПК-6	способностью участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений
ПК-7	владением навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов/ умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ
ПК-9	способностью оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли

Выпускник, освоивший дисциплину:

Должен знать:

- основы организации коммерческой деятельности применительно к сфере товарного обращения;
 - основные методы оптовых закупок и продаж товаров;
- процессы планирования и организации коммерческой деятельности на предприятии;
- основы правовой и нормативной базы, регулирующей коммерческую деятельность в сфере обращения;
 - специфику организации коммерческой работы в сфере оптовой, розничной торговли, в предприятиях массового питания и туристско-гостиничного бизнеса;

Должен уметь:

- оценивать рейтинг поставщиков при организации хозяйственных связей с субъектами потребительского рынка;
- организовать торгово-технологический процесс на предприятии розничной торговли;
- применять имеющиеся методические подходы к практике организации коммерческой деятельности формировать ассортиментную и ценовую политику на предприятии оптовой и розничной торговли;
- анализировать основные показатели эффективности коммерческой деятельности предприятия и выявлять пути их повышения;

Должен владеть:

- методами формулирования и реализации стратегий на уровне подразделения коммерции;
- проведением оценки эффективности функционирования коммерческой службы;
- методами организации закупочно-сбытовой деятельности для формирования бесперебойной продажи товаров;
- методами расчета и анализа эффективности проведения коммерческой деятельности.

Должен демонстрировать способность и готовность:

- организации и оптимизации хозяйственных связей между субъектами потребительского рынка;
- организации коммерческой деятельности в торгово-посреднических структурах и в розничной торговле;
- формирования ассортиментной и ценовой политики на предприятии.

2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы высшего образования

Данная учебная дисциплина включена в раздел "Б1.В.ДВ.10 Дисциплины (модули)" основной профессиональной образовательной программы 38.03.02 "Менеджмент (не предусмотрено)" и относится к дисциплинам по выбору. Осваивается на 3 курсе в 6 семестре.

3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных(ые) единиц(ы) на 108 часа(ов).

Контактная работа - 54 часа(ов), в том числе лекции - 26 часа(ов), практические занятия - 28 часа(ов), лабораторные работы - 0 часа(ов), контроль самостоятельной работы - 0 часа(ов).

Самостоятельная работа - 54 часа(ов).

Контроль (зачёт / экзамен) - 0 часа(ов).

Форма промежуточного контроля дисциплины: зачет в 6 семестре.

4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на него количества академических часов и видов учебных занятий

4.1 Структура и тематический план контактной и самостоятельной работы по дисциплине (модулю)

N	Разделы дисциплины / модуля	Семестр	Виды и часы контактной работы, их трудоемкость (в часах)			Самостоятельная работа
			Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	
1.	Тема 1. Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика	6	2	2	0	4
2.	Тема 2. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке	6	2	2	0	4
3.	Тема 3. Договорная работа с поставщиками и посредниками	6	2	2	0	6
4.	Тема 4. Планирование и организация снабжения и сбыта	6	2	2	0	4
5.	Тема 5. Оптовые закупки и продажи товаров	6	2	2	0	4
6.	Тема 6. Виды торговых операций	6	4	4	0	8
7.	Тема 7. Розничная торговля: сущность, особенности, управление запасами	6	4	4	0	8
8.	Тема 8. Ассортиментная и ценовая политика	6	2	2	0	4
9.	Тема 9. Организация и технология розничной продажи товаров	6	2	4	0	4
10.	Тема 10. Правовое регулирование коммерческой деятельности	6	4	4	0	8
	Итого		26	28	0	54

4.2 Содержание дисциплины

Тема 1. Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика

Цель, задачи и функции коммерческой деятельности. Субъекты и объекты коммерческой деятельности: принципы организации коммерческой деятельности, а также критерии классификации и виды коммерческой деятельности. Объекты коммерческой деятельности: классификация, виды, характеристика. Услуги, как объект коммерции.

Тема 2. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке

Сущность и содержание системы товародвижения. Прямые закупки товаров у производителей. Взаимодействие продавца и покупателя через коммерческого посредника. Системы вознаграждения посреднической деятельности: линейная, регрессивная, прогрессивная, на базе прибыли. Виды взаимодействия субъектов коммерческой деятельности.

Тема 3. Договорная работа с поставщиками и посредниками

Определение коммерческой операции и коммерческой сделки. Классификация существующих сделок. Критерии ничтожности сделки. Сделки купли-продажи товаров (услуг) и их характеристики. Товарообменные сделки: товарообменные и компенсационные сделки. Сделки купли-продажи результатов творческой деятельности.

Тема 4. Планирование и организация снабжения и сбыта

Цель и основные составляющие процесса планирования материально-технического снабжения предприятий различных сфер деятельности. Характеристики основных этапов планирования процесса материально-технического снабжения предприятия. Разработка плана закупок. Организация сбытовой деятельности. Виды сбыта.

Тема 5. Оптовые закупки и продажи товаров

Сущность и понятие оптовой закупки товаров. Факторы, характеризующие закупочную деятельность предприятия. Основные этапы коммерческой деятельности при реализации оптовых закупок. Источники поступления и специфика работы с поставщиками товаров. Оптовая продажа товаров: методы, организация и эффективность. Организация работы предприятий на оптовых рынках.

Тема 6. Виды торговых операций

Сущность, особенности и организационные формы аукционной торговли. Классификация аукционов. Сущность, специфика и принципы организации биржевой торговли. Специфика биржевой торговли. Организация выставок и ярмарок. Виды выставок и ярмарок. Организация и особенности проведения торгов. Классификация торгов.

Тема 7. Розничная торговля: сущность, особенности, управление запасами

Задачи и функции розничной торговли. Виды розничной сети: стационарная, нестационарная, мелкорозничная сеть. Организация электронной торговли. Организация товароснабжения розничной торговой сети. Определение и классификация товарных запасов. Основные причины формирования товарных запасов. Функции товарных запасов.

Тема 8. Ассортиментная и ценовая политика

Ассортиментная политика: понятие, сущность, задачи, этапы. Особенности формирования ассортиментной политики. Ценовая политика: понятие, сущность, задачи и особенности ее формирования в сфере коммерции. Специфика ценовой политики в торговых предприятиях. Этапы и методы формирования цен в сфере коммерции.

Тема 9. Организация и технология розничной продажи товаров

Основные схемы товародвижения на торговых предприятиях, торгово-технологические процессы: приемка, хранение, подготовка, выкладка, продажа. Дизайн торгового предприятия. Зонирование магазина и ограничения по зонированию. Освещение витрин и торговых залов магазина. Формы и методы розничной продажи товаров.

Тема 10. Правовое регулирование коммерческой деятельности

Государственное регулирование коммерческой деятельности: сущность, задачи, принципы, методы. Лицензирование коммерческой деятельности. Налоговое регулирование. Сертификация продукции и услуг. Правила торговли и закон о защите прав потребителей. Товарные знаки и знаки обслуживания. Регулирование рекламной деятельности.

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

Самостоятельная работа обучающихся выполняется по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия. Самостоятельная работа подразделяется на самостоятельную работу на аудиторных занятиях и на внеаудиторную самостоятельную работу. Самостоятельная работа обучающихся включает как полностью самостоятельное освоение отдельных тем (разделов) дисциплины, так и проработку тем (разделов), осваиваемых во время аудиторной работы. Во время самостоятельной работы обучающиеся читают и конспектируют учебную, научную и справочную литературу, выполняют задания, направленные на закрепление знаний и отработку умений и навыков, готовятся к текущему и промежуточному контролю по дисциплине.

Организация самостоятельной работы обучающихся регламентируется нормативными документами, учебно-методической литературой и электронными образовательными ресурсами, включая:

Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры (утвержден приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 5 апреля 2017 года №301).

Письмо Министерства образования Российской Федерации №14-55-996ин/15 от 27 ноября 2002 г. "Об активизации самостоятельной работы студентов высших учебных заведений"

Положение от 24 декабря 2015 г. № 0.1.1.67-06/265/15 "О порядке проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования "Казанский (Приволжский) федеральный университет"

Положение № 0.1.1.67-06/241/15 от 14 декабря 2015 г. "О формировании фонда оценочных средств для проведения текущей, промежуточной и итоговой аттестации обучающихся федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования "Казанский (Приволжский) федеральный университет""

Положение № 0.1.1.56-06/54/11 от 26 октября 2011 г. "Об электронных образовательных ресурсах федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования "Казанский (Приволжский) федеральный университет""

Регламент № 0.1.1.67-06/66/16 от 30 марта 2016 г. "Разработки, регистрации, подготовки к использованию в учебном процессе и удаления электронных образовательных ресурсов в системе электронного обучения федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования "Казанский (Приволжский) федеральный университет""

Регламент № 0.1.1.67-06/11/16 от 25 января 2016 г. "О балльно-рейтинговой системе оценки знаний обучающихся в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования "Казанский (Приволжский) федеральный университет""

Регламент № 0.1.1.67-06/91/13 от 21 июня 2013 г. "О порядке разработки и выпуска учебных изданий в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего профессионального образования "Казанский (Приволжский) федеральный университет""

журнал - www.s-logistics.gsf.ru/

информационно-справочная система - www.garant.ru

6. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю)

6.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы и форм контроля их освоения

Этап	Форма контроля	Оцениваемые компетенции	Темы (разделы) дисциплины
Семестр 6			
	Текущий контроль		
1	Письменная работа	ПК-11	3. Договорная работа с поставщиками и посредниками
2	Контрольная работа	ПК-6	1. Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика 2. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке 3. Договорная работа с поставщиками и посредниками 4. Планирование и организация снабжения и сбыта 5. Оптовые закупки и продажи товаров 6. Виды торговых операций 7. Розничная торговля: сущность, особенности, управление запасами 8. Ассортиментная и ценовая политика 9. Организация и технология розничной продажи товаров 10. Правовое регулирование коммерческой деятельности
3	Устный опрос	ПК-6 , ПК-11	1. Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика 2. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке 3. Договорная работа с поставщиками и посредниками 4. Планирование и организация снабжения и сбыта 5. Оптовые закупки и продажи товаров 6. Виды торговых операций 7. Розничная торговля: сущность, особенности, управление запасами 8. Ассортиментная и ценовая политика 9. Организация и технология розничной продажи товаров 10. Правовое регулирование коммерческой деятельности
	Зачет		

6.2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Форма контроля	Критерии оценивания				Этап
	Отлично	Хорошо	Удовл.	Неуд.	
Семестр 6					
Текущий контроль					

Форма контроля	Критерии оценивания				Этап
	Отлично	Хорошо	Удовл.	Неуд.	
Письменная работа	Правильно выполнены все задания. Продемонстрирован высокий уровень владения материалом. Проявлены превосходные способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.	Правильно выполнена большая часть заданий. Присутствуют незначительные ошибки. Продемонстрирован хороший уровень владения материалом. Проявлены средние способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.	Задания выполнены более чем наполовину. Присутствуют серьезные ошибки. Продемонстрирован удовлетворительный уровень владения материалом. Проявлены низкие способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.	Задания выполнены менее чем наполовину. Продемонстрирован неудовлетворительный уровень владения материалом. Проявлены недостаточные способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.	1
Контрольная работа	Правильно выполнены все задания. Продемонстрирован высокий уровень владения материалом. Проявлены превосходные способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.	Правильно выполнена большая часть заданий. Присутствуют незначительные ошибки. Продемонстрирован хороший уровень владения материалом. Проявлены средние способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.	Задания выполнены более чем наполовину. Присутствуют серьезные ошибки. Продемонстрирован удовлетворительный уровень владения материалом. Проявлены низкие способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.	Задания выполнены менее чем наполовину. Продемонстрирован неудовлетворительный уровень владения материалом. Проявлены недостаточные способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.	2
Устный опрос	В ответе качественно раскрыто содержание темы. Ответ хорошо структурирован. Прекрасно освоен понятийный аппарат. Продемонстрирован высокий уровень понимания материала. Превосходное умение формулировать свои мысли, обсуждать дискуссионные положения.	Основные вопросы темы раскрыты. Структура ответа в целом адекватна теме. Хорошо освоен понятийный аппарат. Продемонстрирован хороший уровень понимания материала. Хорошее умение формулировать свои мысли, обсуждать дискуссионные положения.	Тема частично раскрыта. Ответ слабо структурирован. Понятийный аппарат освоен частично. Понимание отдельных положений из материала по теме. Удовлетворительное умение формулировать свои мысли, обсуждать дискуссионные положения.	Тема не раскрыта. Понятийный аппарат освоен неудовлетворительно. Понимание материала фрагментарное или отсутствует. Неумение формулировать свои мысли, обсуждать дискуссионные положения.	3
	Зачтено		Не зачтено		
Зачет	Обучающийся обнаружил знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, справился с выполнением заданий, предусмотренных программой дисциплины.		Обучающийся обнаружил значительные пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допустил принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий и не способен продолжить обучение или приступить по окончании университета к профессиональной деятельности без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.		

6.3 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

Семестр 6

Текущий контроль

1. Письменная работа

Тема 3

Цели: 1) изучить различные виды коммерческих писем; 2) получить навыки составления различных видов коммерческих писем.

Ознакомьтесь с текстом

Компанией ООО ?Русские лакомства? была произведена отгрузка продукции в адрес ООО ?Омега Трейдинг?. Общая сумма отгрузки по товарным накладным № 3398 и 3434 составила 134 879,80 руб. Отгрузка производилась со склада продавца. Просрочка платежа составляет 22 календарных дня. Согласно договору поставки в случае просрочки платежа покупатель оплачивает пени в размере 0,1% за каждый день просрочки.

Задания

Опишите свои действия в отношении компании ?Омега Трейдинг?.

Составьте текст письма-напоминания.

Ознакомьтесь с текстом

Согласно договору поставки Тамбовское швейное объединение ?Тамбовчанка? должно было поставить в адрес ОАО ?Росторгодежда? товары на сумму 100 тыс. руб., в том числе: на склад оптового предприятия на 50 тыс. руб., Центральному универмагу - на 20 тыс. руб., торговому дому ?Эскада? - на 15 тыс. руб., торговому дому ?Фортуна? - на 15 тыс. руб. Фактически поставлено: на склад ОАО?Росторгодежда? - на 30 тыс. руб., ЦУМу - на 10 тыс. руб., ТД ?Эскада? и ТД ?Фортуна? - не отгрузили.

Задания

3. Какие действия примет руководство ОАО ?Росторгодежда? в адрес швейного объединения ?Тамбовчанка??

4. Составьте текст претензии в адрес швейного объединения ?Тамбовчанка?.

5. Определите вид коммерческого письма

Ссылаясь на переговоры с Вашим представителем в апреле с. г., просим выслать нам коммерческие предложения на люстры из прессованного хрусталя и другие бытовые светильники (бра, торшеры, подвески, настенные лампы) с указанием максимального количества поставки по всем предлагаемым типам.

6. Перечислите основные виды коммерческих писем.

7. Составьте памятку ?Как правильно написать коммерческое письмо?.

2. Контрольная работа

Темы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10

1. Промышленное предприятие как субъект коммерческой деятельности
2. Основные принципы коммерческой деятельности
3. Организационная структура коммерческой службы предприятия.
4. Планирование закупочной коммерческой деятельности.
5. Организация коммерческих связей и выбор потенциального поставщика.
6. Планирование сбыта продукции.
7. Лизинг ? эффективная форма сбыта готовой продукции.
8. Анализ сбытовой деятельности предприятия
9. Инфраструктура рынка в сфере товарного обращения средств производства.
10. Сущность коммерческих связей и принципы их формирования.
11. Коммерция и предпринимательство в условиях рыночной экономики зарубежных стран.
12. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности.
13. Торговые предприятия в новых условиях хозяйствования.
14. Организационно-правовые формы функционирования торговых предприятий.
15. Информационное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия.
16. Коммерческая тайна и способы ее защиты.
17. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия.
18. Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий.
19. Эффективность коммерческой деятельности торговых предприятий.
20. Управление и мотивация труда персонала.
21. Изучение спроса потребителей и методы его прогнозирования .
22. Товарообеспечение и коммерческие связи.
23. Управление товарными запасами.

3. Устный опрос

Темы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10

Тема 1:

1. Субъекты и объекты коммерческой деятельности.
2. Промышленное предприятие как субъект коммерческой деятельности.
3. Сущность коммерческой деятельности на предприятии.
4. Основные принципы коммерческой деятельности.
5. Общая оценка коммерческой деятельности промышленных предприятий России на современном этапе.
6. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.
7. Организационные формы промышленного предприятия и его объединений. Малые предприятия. Концерн. Конгломерат. Консорциум. Финансово-промышленные группы (ФПГ). Холдинги.

Тема 2.

1. Рынок и его сущность

2. Виды рынков
3. Принципы взаимодействия на рынке
4. Конкуренция и ее факторы
5. Нерыночные факторы взаимодействия

тема 3:

1. Понятие договора
2. Виды договоров
3. Порядок заключения и изменения договоров
4. Ответственность сторон за нарушение договоров
5. Виды контрактов, заключаемых при реализации продукции

Тема 4:

1. Отдел снабжения: сущность
2. Функции отдела снабжения
3. Особенности организации отдела снабжения
4. План материально-технического снабжения
5. Планирование и организации сбыта
6. Классификация видов сбыта

Тема 5:

1. изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров
2. Классификация поставщиков
3. Выбор поставщиков
4. Формирование заказов потребителей
5. Технология торговой деятельности

Тема 6:

1. Виды торговых операции
2. Традиционная торговля
3. Биржевые торги
4. Ярмарки, выставки
5. Аукцион

Тема 7:

1. Понятие розничной торговли
2. Особенности розничной торговли
3. Виды розничной торговли
4. Задачи розничной торговли
5. Функции розничной торговли
6. Тенденции развития розничной торговли
7. Форматы розничной торговли

Тема 8:

1. Понятие и сущность ассортиментной политики
2. Основные цели ассортиментной политики
3. Проблемы управления ассортиментом
4. Процесс управления ассортиментом
5. Ценовая политика фирмы
6. Ценовые стратегии фирмы
7. ABC-анализ

Тема 9:

1. Особенности продажи товаров
2. Методы продажи товаров
3. Технология продажи
4. Дополнительные услуги при продаже товаров
5. Сервисная составляющая при продаже товаров

Тема 10:

1. Регулирование коммерческой деятельности
2. Принципы коммерческого права
3. Источники коммерческого права
4. ФЗ, регулирующие коммерческую деятельность
5. Подзаконные нормативные акты, регулирующие коммерческую деятельность
6. Международное коммерческое право

Зачет

Вопросы к зачету:

1. Объекты коммерческой деятельности: принципы классификации, виды, примеры.
2. Организационно-методические аспекты формирования коммерческой деятельности предприятиями на рынке товаров и услуг.
3. Организация и развитие коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров.
4. Субъекты коммерческой деятельности: принципы классификации, виды, примеры.
5. Содержание понятия ?коммерческая сделка?. Классификация коммерческих сделок. Влияние коммерческих сделок на результативность коммерческого предприятия.
6. Характеристика и оценка товара, как субъекта коммерческой деятельности на потребительском рынке.
7. Услуги на потребительском рынке: виды, содержание, затратный механизм, получение прибыли. Значение сервисной составляющей в коммерческой деятельности предприятий.
8. Методы и принципы проведения коммерческих сделок по закупке и продаже товаров на потребительском рынке.
9. Планирование и прогнозирование объема закупок и продаж товаров коммерческими предприятиями в условиях конкурентного рынка.
10. Организация и управление торговыми процессами предприятия в условиях конкурентного рынка.
11. Организация и перспективы развития розничной торговли в условиях конкурентного рынка.
12. Организация и управление товароснабжением на потребительском рынке. Формы товароснабжения и методы доставки товаров на предприятия розничной торговли.
13. Формы кооперации (интеграции) в сфере торговли, их характеристика и перспективы развития.
14. Организация торговли товарами на аукционах и биржах. Сравнительная характеристика.
15. Организация и технология коммерческих операций на торгах (тендерах).
16. Организация выставочного дела на рынке России. Классификация выставок, организация их коммерческой деятельности.
17. Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг.
18. Виды лицензий, используемых в коммерческой деятельности.
19. Факторы, способствующие продвижению услуг на рынок.
20. Содержание и особенности агентского договора с посредником.
21. Типы договоров, действующие в коммерческой деятельности на Российском рынке.
22. Сущность коммерческих рисков и основные пути их минимизации.
23. Основы и принципы выработки стратегии снабжения коммерческого предприятия.
24. Особенности организации коммерческой деятельности при оптовой закупке товаров.
25. Планирование, формирование и осуществление закупок материальных ресурсов.
26. Сущность и значение решения задачи ?сделать или купить? в коммерческой деятельности.
27. Ассортиментная политика торговых предприятий.
28. Методы формирования цены в условиях конкурентного рынка.
29. Аудио-визуальные компоненты мерчандайзинга в магазине.
30. Мерчандайзинг: планировка торгового зала.
31. Государственное регулирование коммерческой деятельности, его сущность, цели и задачи.
32. Регулирование договорных отношений в коммерческой деятельности.

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

В КФУ действует балльно-рейтинговая система оценки знаний обучающихся. Суммарно по дисциплине (модулю) можно получить максимум 100 баллов за семестр, из них текущая работа оценивается в 50 баллов, итоговая форма контроля - в 50 баллов.

Для зачёта:

56 баллов и более - "зачтено".

55 баллов и менее - "не зачтено".

Для экзамена:

86 баллов и более - "отлично".

71-85 баллов - "хорошо".

56-70 баллов - "удовлетворительно".

55 баллов и менее - "неудовлетворительно".

Форма контроля	Процедура оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций	Этап	Количество баллов
Семестр 6			
Текущий контроль			

Форма контроля	Процедура оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций	Этап	Количество баллов
Письменная работа	Обучающиеся получают задание по освещению определённых теоретических вопросов или решению задач. Работа выполняется письменно и сдаётся преподавателю. Оцениваются владение материалом по теме работы, аналитические способности, владение методами, умения и навыки, необходимые для выполнения заданий.	1	10
Контрольная работа	Контрольная работа проводится в часы аудиторной работы. Обучающиеся получают задания для проверки усвоения пройденного материала. Работа выполняется в письменном виде и сдаётся преподавателю. Оцениваются владение материалом по теме работы, аналитические способности, владение методами, умения и навыки, необходимые для выполнения заданий.	2	10
Устный опрос	Устный опрос проводится на практических занятиях. Обучающиеся выступают с докладами, сообщениями, дополнениями, участвуют в дискуссии, отвечают на вопросы преподавателя. Оценивается уровень домашней подготовки по теме, способность системно и логично излагать материал, анализировать, формулировать собственную позицию, отвечать на дополнительные вопросы.	3	30
Зачет	Зачёт нацелен на комплексную проверку освоения дисциплины. Обучающийся получает вопрос (вопросы) либо задание (задания) и время на подготовку. Зачёт проводится в устной, письменной или компьютерной форме. Оценивается владение материалом, его системное освоение, способность применять нужные знания, навыки и умения при анализе проблемных ситуаций и решении практических заданий.		50

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

7.1 Основная литература:

1. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2017. - 500 с.: 60x84 1/16 ISBN 978-5-394-01418-5 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/317391>
2. Коммерческая деятельность: Учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. - 384 с.: ил.; 60x90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 978-5-8199-0498-5 <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=254003>
3. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат). (переплет) ISBN 978-5-16-006593-9, 500 экз. <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=398696>
4. Пигунова, О.В. Коммерческая деятельность предприятия : учеб. пособие / О.В. Пигунова, Е.П. Науменко. - Минск: Вышэйшая школа, 2014. - 255 с.: ил. - ISBN 978-985-06-2318-8. <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=509252>

7.2. Дополнительная литература:

1. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебное пособие / С.Н. Диянова, Н.И. Денисова. - М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2012. - 384 с.: 60x90 1/16. (переплет) ISBN 978-5-9776-0241-9 <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=320695>
2. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) / Дашков Л.П., Памбукчянц В.К., Памбукчянц О.В., - 12-е изд., перераб и доп. - М.: Дашков и К, 2018. - 456 с.: ISBN 978-5-394-02471-9 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/513880>
3. Деловые игры в коммерческой деятельности. Темы: Аукцион, Биржа / Пономарева З.М., - 2-е изд. - М.: Дашков и К, 2017. - 184 с.: ISBN 978-5-394-01830-5 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/430468>

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля)

журнал - www.rbk.ru
 журнал - www.spros.ru
 журнал - www.rtpress.ru
 информационно-справочная система - www.garant.ru
 поисковая система - www.rambler.ru

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Вид работ	Методические рекомендации
лекции	Подготовка к лекционному занятию включает выполнение всех видов заданий размещенных к каждой лекции, т.е. задания выполняются еще до лекционного занятия по соответствующей теме. В ходе лекционных занятий вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций. Дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой - в ходе подготовки к семинарам изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар. Готовясь к докладу или реферативному сообщению, обращаться за методической помощью к преподавателю. Составить план-конспект своего выступления. Продумать примеры с целью обеспечения тесной связи изучаемой теории с реальной жизнью. Своевременное и качественное выполнение самостоятельной работы базируется на соблюдении настоящих рекомендаций и изучении рекомендованной литературы. Студент может дополнить список использованной литературы современными источниками, не представленными в списке рекомендованной литературы, и в дальнейшем использовать собственные подготовленные учебные материалы при написании курсовых и дипломных работ.
практические занятия	Подготовка к практическому занятию включает в себя повторение пройденного материала по вопросам предстоящего опроса. Помимо основного материала обучающийся должен изучить дополнительную рекомендованную литературу и информацию по теме, в том числе с использованием Интернет-ресурсов. В среднем, подготовка к практическому занятию по одному семинарскому занятию занимает от 2 до 3 часов в зависимости от сложности темы и особенностей организации обучающимся своей самостоятельной работы. Опрос предполагает ответ обучающегося на один основной и несколько дополнительных вопросов преподавателя. Ответ обучающегося должен представлять собой развернутое, связанное, логически выстроенное сообщение. При выставлении оценки преподаватель учитывает правильность ответа по содержанию, его последовательность, самостоятельность суждений и выводов, умение связывать теоретические положения с практикой, в том числе и с будущей профессиональной деятельностью.
самостоятельная работа	Для эффективного освоения материала дисциплины учебным планом предусмотрена самостоятельная работа, которая должна выполняться в обязательном порядке. Выполнение самостоятельной работы по темам дисциплины, позволяет регулярно проводить самооценку качества усвоения материалов дисциплины и выявлять аспекты, требующие более детального изучения. Задания для самостоятельной работы предложены по каждой из изучаемых тем и должны готовиться индивидуально и к указанному сроку. По необходимости обучающийся может обращаться за консультацией к преподавателю. Выполнение заданий контролируется и оценивается преподавателем.
письменная работа	Целью письменной работы является углубление знаний по дисциплине "Коммерческая деятельность". В ходе выполнения письменного домашнего задания студенты закрепляют знания и практические навыки по формированию компетенции. Навыки, полученные при выполнении письменного задания, значительно облегчают студентам подготовку к зачету, повышают уровень их профессиональной подготовки.
контрольная работа	Целью устного опроса является углубление знаний по дисциплине "Коммерческая деятельность". В ходе устного опроса студенты закрепляют знания и теоретические навыки по формированию компетенции, менеджменту запасов на предприятиях. Навыки, полученные при устном опросе, значительно облегчают студентам подготовку к экзамену (зачету), повышают уровень их профессиональной подготовки.
устный опрос	Целью устного опроса является углубление знаний по дисциплине "Коммерческая деятельность". В ходе устного опроса студенты закрепляют знания и теоретические навыки по формированию компетенции, менеджменту запасов на предприятиях. Навыки, полученные при устном опросе, значительно облегчают студентам подготовку к экзамену (зачету), повышают уровень их профессиональной подготовки.

Вид работ	Методические рекомендации
зачет	Подготовка к экзамену(зачету) является заключительным этапом изучения дисциплины и является средством текущего контроля. В процессе подготовки к экзамену выявляются вопросы, по которым нет уверенности в ответе либо непонятно как выполняется практическое задание. Данные вопросы можно уточнить у преподавателя.

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

Освоение дисциплины "Коммерческая деятельность" предполагает использование следующего программного обеспечения и информационно-справочных систем:

Операционная система Microsoft Windows Professional 7 Russian

Браузер Mozilla Firefox

Учебно-методическая литература для данной дисциплины имеется в наличии в электронно-библиотечной системе "БиблиоРоссика", доступ к которой предоставлен обучающимся. В ЭБС "БиблиоРоссика" представлены коллекции актуальной научной и учебной литературы по гуманитарным наукам, включающие в себя публикации ведущих российских издательств гуманитарной литературы, издания на английском языке ведущих американских и европейских издательств, а также редкие и малотиражные издания российских региональных вузов. ЭБС "БиблиоРоссика" обеспечивает широкий законный доступ к необходимому для образовательного процесса изданиям с использованием инновационных технологий и соответствует всем требованиям федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования (ФГОС ВО) нового поколения.

Учебно-методическая литература для данной дисциплины имеется в наличии в электронно-библиотечной системе "ZNANIUM.COM", доступ к которой предоставлен обучающимся. ЭБС "ZNANIUM.COM" содержит произведения крупнейших российских учёных, руководителей государственных органов, преподавателей ведущих вузов страны, высококвалифицированных специалистов в различных сферах бизнеса. Фонд библиотеки сформирован с учетом всех изменений образовательных стандартов и включает учебники, учебные пособия, учебно-методические комплексы, монографии, авторефераты, диссертации, энциклопедии, словари и справочники, законодательно-нормативные документы, специальные периодические издания и издания, выпускаемые издательствами вузов. В настоящее время ЭБС ZNANIUM.COM соответствует всем требованиям федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования (ФГОС ВО) нового поколения.

Учебно-методическая литература для данной дисциплины имеется в наличии в электронно-библиотечной системе "Консультант студента", доступ к которой предоставлен обучающимся. Многопрофильный образовательный ресурс "Консультант студента" является электронной библиотечной системой (ЭБС), предоставляющей доступ через сеть Интернет к учебной литературе и дополнительным материалам, приобретенным на основании прямых договоров с правообладателями. Полностью соответствует требованиям федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования к комплектованию библиотек, в том числе электронных, в части формирования фондов основной и дополнительной литературы.

11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Освоение дисциплины "Коммерческая деятельность" предполагает использование следующего материально-технического обеспечения:

Мультимедийная аудитория, вместимостью более 60 человек. Мультимедийная аудитория состоит из интегрированных инженерных систем с единой системой управления, оснащенная современными средствами воспроизведения и визуализации любой видео и аудио информации, получения и передачи электронных документов. Типовая комплектация мультимедийной аудитории состоит из: мультимедийного проектора, автоматизированного проекционного экрана, акустической системы, а также интерактивной трибуны преподавателя, включающей тач-скрин монитор с диагональю не менее 22 дюймов, персональный компьютер (с техническими характеристиками не ниже Intel Core i3-2100, DDR3 4096Mb, 500Gb), конференц-микрофон, беспроводной микрофон, блок управления оборудованием, интерфейсы подключения: USB, audio, HDMI. Интерактивная трибуна преподавателя является ключевым элементом управления, объединяющим все устройства в единую систему, и служит полноценным рабочим местом преподавателя. Преподаватель имеет возможность легко управлять всей системой, не отходя от трибуны, что позволяет проводить лекции, практические занятия, презентации, вебинары, конференции и другие виды аудиторной нагрузки обучающихся в удобной и доступной для них форме с применением современных интерактивных средств обучения, в том числе с использованием в процессе обучения всех корпоративных ресурсов. Мультимедийная аудитория также оснащена широкополосным доступом в сеть интернет. Компьютерное оборудование имеет соответствующее лицензионное программное обеспечение.

12. Средства адаптации преподавания дисциплины к потребностям обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости в образовательном процессе применяются следующие методы и технологии, облегчающие восприятие информации обучающимися инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья:

- создание текстовой версии любого нетекстового контента для его возможного преобразования в альтернативные формы, удобные для различных пользователей;
- создание контента, который можно представить в различных видах без потери данных или структуры, предусмотреть возможность масштабирования текста и изображений без потери качества, предусмотреть доступность управления контентом с клавиатуры;
- создание возможностей для обучающихся воспринимать одну и ту же информацию из разных источников - например, так, чтобы лица с нарушениями слуха получали информацию визуально, с нарушениями зрения - аудиально;
- применение программных средств, обеспечивающих возможность освоения навыков и умений, формируемых дисциплиной, за счёт альтернативных способов, в том числе виртуальных лабораторий и симуляционных технологий;
- применение дистанционных образовательных технологий для передачи информации, организации различных форм интерактивной контактной работы обучающегося с преподавателем, в том числе вебинаров, которые могут быть использованы для проведения виртуальных лекций с возможностью взаимодействия всех участников дистанционного обучения, проведения семинаров, выступления с докладами и защиты выполненных работ, проведения тренингов, организации коллективной работы;
- применение дистанционных образовательных технологий для организации форм текущего и промежуточного контроля;
- увеличение продолжительности сдачи обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья форм промежуточной аттестации по отношению к установленной продолжительности их сдачи:
- продолжительности сдачи зачёта или экзамена, проводимого в письменной форме, - не более чем на 90 минут;
- продолжительности подготовки обучающегося к ответу на зачёте или экзамене, проводимом в устной форме, - не более чем на 20 минут;
- продолжительности выступления обучающегося при защите курсовой работы - не более чем на 15 минут.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО и учебным планом по направлению 38.03.02 "Менеджмент" и профилю подготовки не предусмотрено .