Подписано электронной подписью:
Вержицкий Данил Григорьевич
Должность: Директор КГПИ ФГБОУ ВО «КемГУ»
Дата и время: 2024-03-21 00:00:00
471086fad29a3b30e244c728abc3661ab35c9d50210dcf0e75e03a5b6fdf6436

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Кемеровский государственный университет»
Новокузнецкий институт (филиал)

Факультет информатики, математики и экономики

УТВЕРЖДАЮ:
Декан факультета информатики,
математики и экономики
Фомина А.В.
« 14» февраля 2020 г.

Рабочая программа дисциплины

Б1.В.ДВ.08.01 «Коммерческая деятельность на предприятии»

Направление

38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль) подготовки
«Производственный менеджмент»,

Программа прикладного бакалавриата

Квалификация выпускника
бакалавр

Форма обучения
очная, заочная

Год набора 2020

Новокузнецк 2020

Лист внесения изменений

в РПД *Б1.В.ДВ.08.01 Коммерческая деятельность на предприятии*
(код по учебному плану, название дисциплины)

Сведения об утверждении:
на 2020 / 2021 учебный год
Переутверждена Ученым советом факультета информатики, математики и экономики (протокол Ученого совета факультета № 8 от 13.02.2020)
Одобрена на заседании методической комиссии факультета информатики, математики и экономики (протокол методической комиссии факультета № 6 от 06.02 2020)

Одобрена на заседании обеспечивающей кафедры экономики и управления

протокол № 5 от 23.01.2020 г.

Содержание

1 Цель дисциплины 4
1.1 Формируемые компетенции 4
1.2 Дескрипторные характеристики компетенций 4
2 Объём и трудоёмкость дисциплины по видам учебных занятий. Формы промежуточной аттестации 6
3. Учебно-тематический план и содержание дисциплины. 7
3.1 Учебно-тематический план 7
3.2. Содержание занятий по видам учебной работы 8
4 Порядок оценивания успеваемости и сформированности компетенций обучающегося в текущей и промежуточной аттестации. 11
5.1 Учебная литература 14
5.2 Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины 14
5.3 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы. 15
6 Иные сведения и (или) материалы. 16
6.1.Примерные темы и варианты письменных учебных работ 16
6.2. Примерные вопросы и задания / задачи для промежуточной аттестации 20

1 Цель дисциплины

В результате освоения данной дисциплины у обучающегося должны быть сформированы компетенции основной профессиональной образовательной программы академического бакалавриата (далее - ОПОП): ПК-7, ПК-9, ПК-19.
Содержание компетенций как планируемых результатов обучения по дисциплине см. таблицы 1

1.1 Формируемые компетенции

Таблица 1 - Формируемые дисциплиной компетенции

Наименование вида компетенции	Наименование категории (группы) компетенций	Код и название компетенции	
Профессиональная	Организационно-управленческая деятельность	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
Профессиональная	Информационно-аналитическая деятельность	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
Профессиональная	Предпринимательская деятельность	ПК-19	владение навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками

1.2 Дескрипторные характеристики компетенций

Таблица 2 – Дескрипторные характеристики компетенций, формируемых дисциплиной

Код и название компетенции	Дескрипторные характеристики компетенции по ОПОП	Дисциплины и практики, формирующие компетенцию по ОПОП
ПК-7	**Знать**: - методический инструментарий реализации управленческих решений. **Уметь**: - координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ. **Владеть**: - навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов при функционировании, создании и развитии новых бизнес-организаций (направлений деятельности, продуктов).	Б1.Б.13 Управленческие решения Б1.Б.25 Управление проектами Б1.В.07 Производственный менеджмент Б1.В.ДВ.04.01 Организация производства Б1.В.ДВ.04.02 Организация труда на промышленном предприятии Б1.В.ДВ.08.01 Коммерческая деятельность на предприятии Б1.В.ДВ.08.02 Управление продажами

		Б2.В.02(П) Производственная практика. Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности Б2.В.03(П) Производственная практика. Преддипломная практика Б3.Б.01(Д) Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты ФТД.01 Коррупция: причины, проявления, предотвращение
ПК-9	**Знать**: – факторы, влияющие на поведение хозяйствующих субъектов, продавцов и покупателей на различных рынках. **Уметь**: – выявлять рыночные и специфические риски; – проводить анализ поведения потребителей экономических благ. **Владеть**: – навыками оценки воздействия макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления.	Б1.Б.10 Экономическая и социальная география Б1.Б.11 Цифровая экономика Б1.Б.17 Экономика организации Б1.Б.26 Организационное поведение Б1.В.03 Маркетинг на предприятии Б1.В.ДВ.01.01 Риск-менеджмент Б1.В.ДВ.01.02 Управление экономической безопасностью организаций и территорий Б1.В.ДВ.06.01 Управление рекламной деятельностью на предприятии Б1.В.ДВ.06.02 Интернет-маркетинг предприятий и организаций Б1.В.ДВ.08.01 Коммерческая деятельность на предприятии Б1.В.ДВ.08.02 Управление продажами Б2.В.01(У) Учебная практика. Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков Б2.В.02(П) Производственная практика. Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности Б2.В.03(П) Производственная практика. Преддипломная практика Б3.Б.01(Д) Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
ПК-19	**Знать:** – современные подходы к пониманию сущности предпринимательской деятельности, ее целей, задач, функций. **Уметь:**	Б1.Б.06 Менеджмент Б1.Б.21 Бизнес-планирование

	– самостоятельно принимать эффективные управленческие решения в области развития предпринимательской деятельности; – использовать способы координации предпринимательской деятельности знания в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками. **Владеть:** – навыками координации предпринимательской деятельности.	Б1.В.06 Организация и ведение предпринимательской деятельности Б1.В.ДВ.08.01 Коммерческая деятельность на предприятии Б1.В.ДВ.08.02 Управление продажами Б2.В.01(У) Учебная практика. Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков Б2.В.02(П) Производственная практика. Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности Б2.В.03(П) Производственная практика. Преддипломная практика Б3.Б.01(Д) Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты

2 Объём и трудоёмкость дисциплины по видам учебных занятий. Формы промежуточной аттестации.

Таблица 3 – Объем и трудоемкость дисциплины по видам учебных занятий

Общая трудоемкость и виды учебной работы по дисциплине, проводимые в разных формах	Объём часов по формам обучения	
	ОФО	**ЗФО**
1 Общая трудоемкость дисциплины	108	108
2 Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) (всего)	32	16
Аудиторная работа (всего):	32	16
в том числе:		
лекции	16	8
практические занятия, семинары	16	8
практикумы		
лабораторные работы		
в интерактивной форме		
в электронной форме		
Внеаудиторная работа (всего):		
в том числе, индивидуальная работа обучающихся с преподавателем		
подготовка курсовой работы /контактная работа		
групповая, индивидуальная консультация и иные виды учебной деятельности, предусматривающие групповую или индивидуальную работу обучающихся с преподавателем*)*		
творческая работа (эссе)		
3 Самостоятельная работа обучающихся (всего)	76	88
Зачет		4

3. Учебно-тематический план и содержание дисциплины.

3.1 Учебно-тематический план

для очной формы обучения

№ п/п	Раздел Дисциплины	Общая трудоёмкость (часах)	Формы текущего контроля успеваемости *(по неделям семестра)* Форма промежуточной аттестации *(по семестрам)*			
			Учебная работа		Самостоятельная работа	Формы текущего контроля по дисциплине
		Всего	лекции	Практика		
1	Тема 1 Сущность и задачи коммерческой деятельности	10	1	1	8	Реферат, кейс-задания
2	Тема 2 Товарооборот и его показатели. Планирование товарооборота	10	1	1	8	Кейс-задания, реферат
3	Тема 3 Товарные запасы	12	2	2	8	Реферат, кейс-задания
4	Тема 4 Затраты и издержки обращения в торговле	12	2	2	8	Тест, контрольная работа, кейс-задания
5	Тема 5 Цена и ценообразование в коммерческой деятельности предприятия	11	2	2	7	контрольная работа, кейс-задания
6	Тема 6 Оптовая торговля	11	2	2	7	кейс-задания
7	Тема 7 Розничная и внешняя торговля	10	2	1	7	Тест, кейс-задание
8	Тема 8 Общественное питание. Общественное питание как сфера коммерческой деятельности и ее значение в экономике общества	10	2	1	7	Реферат, кейс-задания
9	Тема 9 Торговый маркетинг, его сущность и концепции	11	1	2	8	контрольная работа, кейс-задания
10	Тема 10 Конкурентоспособность товаров и ее оценка	11	1	2	8	кейс-задания, тест
11	зачет					Перечень вопросов к зачету
Итого		**108**	**16**	**16**	**76**	

для заочной формы обучения

№ п/п	Раздел Дисциплины	Общая трудоёмкость (часах)	Форма промежуточной аттестации *(по семестрам)*			
			Учебная работа		Самостоятельная работа	Формы текущего контроля
		Всего	лекции	Практика		

						по дисциплине
	Тема 1 Сущность и задачи коммерческой деятельности	10,5	0,5	1	9	Контрольная работа
	Тема 2 Товарооборот и его показатели. Планирование товарооборота	10,5	1	0,5	9	
	Тема 3 Товарные запасы	10,5	0,5	1	9	
	Тема 4 Затраты и издержки обращения в торговле	10,5	0,5	1	9	
	Тема 5 Цена и ценообразование в коммерческой деятельности предприятия	10,5	1	0,5	9	
	Тема 6 Оптовая торговля	11	1	1	9	
	Тема 7 Розничная и внешняя торговля	11	1	1	9	
	Тема 8 Общественное питание. Общественное питание как сфера коммерческой деятельности и ее значение в экономике общества	11	1	1	9	
	Тема 9 Торговый маркетинг, его сущность и концепции	9,5	1	0,5	8	
	Тема 10 Конкурентоспособность товаров и ее оценка	9	0,5	0,5	8	
	зачет	4				
Итого		**108**	**8**	**8**	**88**	

3.2. Содержание занятий по видам учебной работы

Таблица 4 – Содержание дисциплины

№	Наименование раздела, тем дисциплины	Содержание раздела дисциплины
Содержание лекционного курса		
1	Тема 1 Сущность и задачи коммерческой деятельности	Коммерция как свободный обмен товаров, как особы род коммерческой деятельности. Предмет и субъекты коммерческой деятельности. Товар как предмет коммерческой деятельности и классификации товаров. Материальные ценности, услуги и интеллектуальный товар. Субъекты коммерции. Продавцы, посредники и покупатели. Классификация субъектов коммерции по правовому статусу и форме собственности. Задачи коммерческой деятельности.
2	Тема 2 Товарооборот и его показатели. Планирование товарооборота	Розничный товарооборот как основа торговли. Оптовый товарооборот. Складской и транзитный товарооборот. Товарооборот предприятий общественного питания. Заготовительный товарооборот. Показатели и элементы товарооборота. Рост, темп роста, прирост и ритмичность торговли. Сопоставимость показателей товарооборота. Общий объем товарооборота. Товарные запасы. Поступление товаров. Планирование общего объема товарооборота. Товарные группы. Номенклатура товаров. Систематический перечень товаров по товарным группам. Алфавитный товарный словарь. Структура товарооборота. Внутригрупповая струк-

		тура. Товарооборот лимитируемых групп товаров. Товарооборот товаров достаточного ассортимента. Товарное обеспечение. Товарооборачиваемость.
3	Тема 3 Товарные запасы	Текущие товарные запасы. Величина товарных запасов. Нормативы товарных запасов. Нормирование товарных запасов. Корректировка нормативов товарных запасов на уровень расходов по оплате кредита. Товарное обеспечение. Поступление товаров в розничной торговле. Поступление товаров в оптовой торговле. Частота завоза и расчет поставок товаров. Нормы отгрузки и страховые запасы. Обращение товарных запасов текущего, сезонного и длительного хранения. Натуральные, стоимостные и временные показатели товарных запасов. Значение сокращения времени товарного обращения.
4	Тема 4 Затраты и издержки обращения в торговле	Понятие затрат и издержек обращения в торговле. Экономическое содержание издержек обращения в торговле. Затраты торгового предприятия. Налоги, сборы, платежи включаемые в издержки обращения и относимые на финансовые результаты. Состав издержек обращения. Положение о составе затрат. Характеристика статей затрат, транспортные расходы, расходы на тару. Показатели издержек обращения. Абсолютная сумма и уровень издержек обращения. Динамика уровня издержек обращения в торговле. Влияние на уровень издержек обращения объема товарооборота, уровня цен, структуры товарооборота, звенности товаропродвижения, скорости обращения товарных запасов, стоимости услуг, производительности труда.
5	Тема 5 Цена и ценообразование в коммерческой деятельности предприятия	Ценообразование в условиях рыночных отношений. Закон спроса и закон предложения. Пути увеличения прибыли массы за счет снижения наценок и надбавок предприятиями торговли и за счет снижения издержек обращения. Надбавки к закупочным ценам. Виды цен на реализацию товаров. Эффективность торговли. Доходы и эффективность торговли. Объем продаж нетто. Себестоимость реализованных товаров. Валовая прибыль. Чистая прибыль и валовой доход. Добавленная стоимость (стоимость наценок). Скидки и возмещения. Рентабельность деятельности затрат и торговли.
6	Тема 6 Оптовая торговля	Понятие и сущность оптовой торговли. Функции и классификация оптовиков. Формы предприятий оптовой торговли. Оптовая торговля через посредников. Брокерская контора (форма). Учреждение брокерских контор. Обслуживание брокерского места на бирже. Оформление заявок на покупку (продажу) товаров на бирже; участие в торгах. Дилерские операции, посредничество вне биржи, организация производственных филиалов (предпринимательская деятельность). Биржевая торговля. Биржевой товар. Классификация бирж. Устройство бирж и технология биржевой торговли. Реальные и фьючерсные сделки на бирже. Комиссионная торговля. Конкурсные торги. Тендер и тендерные условия. Проформа тендера. Аукционы. Технология аукционной торговли. Комиссионные агентства. Комиссионеры и комитенты. Технология комиссионной оптовой торговли. Консигнация. Договор консигнации и технология торговли через консигнантов.
7	Тема 7 Розничная и внешняя торговля	Розничная торговля. Значение прямой розничной торговли для потребителей. Формы розничной торговли. Основные требования к организации розничной торговли и условия ее высокой эффективности. Внешняя торговля. Понятие внешнеэкономической деятельности. Общее руководство внешнеторговыми связями в РФ. Осуществление и обеспечение внешне - экономических связей. Методы организации внешнеэкономической деятельности. Административные и экономические методы организации внешней торговли.

8	Тема 8 Общественное питание. Общественное питание как сфера коммерческой деятельности и ее значение в экономике общества	Функции и классификация предприятий общественного питания (ПОП) по широте услуг и принадлежности. Организация деятельности ПОП. Показатели объема собственного производства и реализации обеденной продукции. Производительность кухни и использование обеденного зала. Товарооборот ПОП. Валовой и розничный товарооборот. Оборот по продукции собственного производства и покупным товарам. Анализ и планирование товарооборота ПОП. Эффективность деятельности предприятий общественного питания. Цена на собственную продукцию и покупные товары. Издержки производства. Доходы, прибыль и рентабельность деятельности.
9	Тема 9 Торговый маркетинг, его сущность и концепции	Совершенствование производства, совершенствование товара, интенсификация коммерческих усилий, комплексный маркетинг, социально-этический маркетинг. Типы маркетинга по товару и по видам спроса. Конверсионный, формирующий, поддерживающий, синхро - ремаркетинг, противодействующий и инновационный маркетинг. Процесс маркетинга. Изучение потребителя и его потребностей, конкурирующих товаров и их заменителей, неудобств в использовании товара, вероятность потребления, емкости рынка товара, рыночных возможностей. Планирование комплекса маркетинга. Отбор целевых рынков. Сегментирование рынка, позиционирование товара. Управление маркетингом на предприятии торговли. Понятие маркетинговой информации. Вторичная и первичная информация. Методы получения первичной маркетинговой информации. Методы получения первичной маркетинговой информации. Собственные маркетинговые исследования. Наблюдение, опрос, эксперимент, имитация.
10	Тема 10 Конкурентоспособность товаров и ее оценка	Конкурентоспособность товаров. Конкурентоспособность и ее значение в коммерции. Критерии и факторы конкурентоспособности. Макро- и микроэкономические факторы. Методы оценки конкурентоспособности товаров. Оценка конкурентоспособности экспертным методом «1111-5555». Оценка конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. Конкурсы как инструменты установления конкурентоспособности товаров
Содержание практических занятий		
№	**Наименование раздела, тем дисциплины**	**Содержание раздела дисциплины**
1	Тема 1 Сущность и задачи коммерческой деятельности	Товар как предмет коммерческой деятельности и классификации товаров. Материальные ценности, услуги и интеллектуальный товар. Субъекты коммерции. Продавцы, посредники и покупатели. Классификация субъектов коммерции по правовому статусу и форме собственности. Задачи коммерческой деятельности.
2	Тема 2 Товарооборот и его показатели. Планирование товарооборота	Показатели и элементы товарооборота. Рост, темп роста, прирост и ритмичность торговли. Сопоставимость показателей товарооборота. Общий объем товарооборота. Поступление товаров. Балансовая взаимосвязь элементов товарооборота. Планирование общего объема товарооборота. Экстраполяция, экспертная оценка и моделирование при прогнозировании объема товарооборота. Товарные группы. Номенклатура товаров. Систематический перечень товаров по товарным группам. Алфавитный товарный словарь. Структура товарооборота. Внутригрупповая структура. Товарооборот лимитируемых групп товаров. Товарооборот товаров достаточного ассортимента.
3	Тема 3 Товарные запа-	Нормирование товарных запасов. Опытно-статистический, расчетно-

	сы	конструктивный (поэлементный), экономико-математический и нормативный методы нормирования. Корректировка нормативов товарных запасов на уровень расходов по оплате кредита.
4	Тема 4 Затраты и издержки обращения в торговле	Состав издержек обращения. Положение о составе затрат. Характеристика статей затрат, транспортные расходы, расходы на тару. Показатели издержек обращения. Абсолютная сумма и уровень издержек обращения. Динамика уровня издержек обращения в торговле. Влияние на уровень издержек обращения объема товарооборота, уровня цен, структуры товарооборота, звенности товаропродвижения, скорости обращения товарных запасов, стоимости услуг, производительности труда.
5	Тема 5 Цена и ценообразование в коммерческой деятельности предприятия	Ценообразование в условиях рыночных отношений. Закон спроса и закон предложения. Пути увеличения прибыли массы за счет снижения наценок и накидок предприятиями торговли и за счет снижения издержек обращения. Надбавки к закупочным ценам. Виды цен на реализацию товаров.
6	Тема 6 Оптовая торговля	Формы предприятий оптовой торговли: сбытово - снабженческие конторы, отделы и фирмы производителей товаров; коммерческие предприятия (дистрибьюторы с частными и полным обслуживанием); брокерские конторы (фирмы), биржи, торговые дома, комиссионные агентства (фирмы), дилерские фирмы, консигнанты, транспортно-экспедиционные агентства (фирмы); базы снабжения и сбыта, коммерческие отделы предприятий розничной торговли, скупщики с.-х. продукции, оптовые нефте- и лесобазы, оптовики-аукционисты.
7	Тема 7 Розничная и внешняя торговля	Розничная торговля. Формы розничной торговли. Основные требования к организации розничной торговли и условия ее высокой эффективности. Внешняя торговля. Понятие внешнеэкономической деятельности. Общее руководство внешнеторговыми связями в РФ. Осуществление и обеспечение внешнеэкономических связей. Методы организации внешнеэкономической деятельности. Административные и экономические методы организации внешней торговли.
8	Тема 8 Общественное питание. Общественное питание как сфера коммерческой деятельности и ее значение в экономике общества	Организация деятельности ПОП. Показатели объема собственного производства и реализации обеденной продукции. Производительность кухни и использование обеденного зала. Товарооборот ПОП. Валовой и розничный товарооборот. Оборот по продукции собственного производства и покупным товарам. Анализ и планирование товарооборота ПОП. Эффективность деятельности предприятий общественного питания. Цена на собственную продукцию и покупные товары. Издержки производства. Доходы, прибыль и рентабельность деятельности.
9	Тема 9 Торговый маркетинг, его сущность и концепции	Совершенствование производства, совершенствование товара, интенсификация коммерческих усилий, комплексный маркетинг, социально-этический маркетинг. Типы маркетинга по товару и по видам спроса. Процесс маркетинга. Изучение потребителя и его потребностей, конкурирующих товаров и их заменителей, неудобств в использовании товара, вероятность потребления, емкости рынка товара.
10	Тема 10 Конкурентоспособность товаров и ее оценка	Конкурентоспособность и ее значение в коммерции. Критерии и факторы конкурентоспособности. Макро- и микроэкономические факторы. Методы оценки конкурентоспособности товаров. Оценка конкурентоспособности экспертным методом «1111-5555». Оценка конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. Конкурсы как инструменты установления конкурентоспособности товаров.

4 Порядок оценивания успеваемости и сформированности компетенций обучающегося в

текущей и промежуточной аттестации.

Для положительной оценки по результатам освоения дисциплины обучающемуся необходимо выполнить все установленные виды учебной работы. Оценка результатов работы обучающегося в баллах (по видам) приведена в таблице 5.

Таблица 5 - Шкала и показатели оценивания результатов учебной работы обучающихся по видам в балльно-рейтинговой системе (БРС)

Учебная работа (виды)	Сумма баллов	Виды и результаты учебной работы	Оценка в аттестации	Баллы (16 недель)
Текущая учебная работа ОФО				
ОФО Текущая учебная работа в семестре (посещение занятий по расписанию и выполнение заданий)	**80** (100 % /баллов приведенной шкалы)	Лекционные занятия	**0,5 балла** посещение 1 лекционного занятия	4
		Практические занятия		
		Тема 1	Устный опрос, практические работы, решение кейсов	5-10
		Тема 2	Устный опрос, решение кейсов	5-10
		Тема 3	Устный опрос, тестирование	5-10
		Тема 4	Устный опрос, решение кейсов, тестирование	5-10
		Тема 5	Устный опрос, решение кейсов	5-10
		Тема 6	Устный опрос, решение кейсов	4-8
		Тема 7	Устный опрос, решение кейсов	5-8
		Тема 8	Устный опрос, решение кейсов	5-8
		Тема 9	Устный опрос, решение кейсов	5-8
		Тема 10	Устный опрос, решение кейсов	5-8
		Тема 10	Практические работы	1-10
Текущая учебная работа ЗФО				
ЗФО Текущая учебная работа в семестре (выполнение самостоятельных конспектов, контрольной работы и теста)	60 (100 % /баллов приведенной шкалы)	Конспекты тем, выносимых на самостоятельное изучение-6 тем (рукописные).	**2 балла** за частичное раскрытие темы **3 балла** за более полное раскрытие темы **4 балла** за полное раскрытие темы	12-24
		Контрольная работа по курсу	**За одно задание от 4 до 8:** **4 балла** (выполнено частично с ошибками) **6 баллов** (выполнено с недочетами) **8 баллов** (выполнено полностью верно)	24-48
		Итоговый тест	**15-19 балла** (51 - 65% правильных ответов) **20-25 баллов** (66 - 84% правильных ответов) **26-30 баллов** (85 - 100% правильных ответов)	15-30
			Итого по текущей работе в семестре	**51 - 100**

Промежуточная аттестация				
Промежуточная аттестация (экзамен)	**40** (100 % /баллов приведенной шкалы)	Вопрос 1.	**5 баллов** (пороговое значение) **10 баллов** (максимальное значение)	9 - 18
		Вопрос 2.	**5 баллов** (пороговое значение) **10 баллов** (максимальное значение)	11 – 22
Итого по промежуточной аттестации (экзамен)				20-40
Суммарная оценка по дисциплине: Сумма баллов текущей и промежуточной аттестации				51 – 100 б.

Итоговая оценка выставляется в ведомость согласно следующему правилу (таблица 6):

Таблица 6 - Оценка уровня сформированности компетенций в промежуточной аттестации

Критерии оценивания компетенции	**Уровень сформированности компетенции**	**Итоговая оценка**		**Оценка по 100-балльной шкале**
		Экзамен /зачет с оценкой	**зачет**	
Обучающийся не владеет теоретическими основами дисциплины и научной терминологией, демонстрирует отрывочные знания, не способен решать практические профессиональные задачи, допускает множественные существенные ошибки в ответах, не умеет интерпретировать результаты и делать выводы.	первый	Неудовлетворительно (2)	Не зачтено	Менее 51 балла
Обучающийся владеет частично теоретическими основами дисциплины и научной терминологией, фрагментарно способен решать практические профессиональные задачи, допускает несколько существенных ошибок решениях, может частично интерпретировать полученные результаты, допускает ошибки в выводах.	пороговый	Удовлетворительно (3)	Зачтено	51-65
Обучающийся владеет теоретическими основами дисциплины и научной терминологией, грамотно излагает материал, способен решать практические профессиональные задачи, но допускает отдельные несущественные ошибки в интерпретации результатов и выводах.	повышенный	Хорошо (4)		66-85
Обучающийся в полной мере владеет теоретическими основами дисциплины и научной терминологией, грамотно излагает материал, способен иллюстрировать ответ примерами, фактами, данными научных исследований, применять теоретические знания для решения практических профессиональных задач. Правильно интерпретирует полученные результаты и делает обоснованные выводы.	продвинутый	Отлично (5)		86-100

В промежуточной аттестации оценка выставляется в ведомость в 100-балльной шкале и в буквенном эквиваленте (таблица 7)

Таблица 7 – Соотнесение 100-балльной шкалы и буквенного эквивалента оценки

Сумма набранных баллов	Уровни освоения дисциплины и компетенций	*Экзамен*		*Зачет*
		Оценка	*Буквенный эквивалент*	*Буквенный эквивалент*
86 – 100	Продвинутый	5	отлично	Зачтено
66 – 85	Повышенный	4	хорошо	
51 – 65	Пороговый	3	удовлетворительно	
0 – 50	Первый	2	неудовлетворительно	Не зачтено

5 Учебно-методическое обеспечение дисциплины.

5.1 Учебная литература

Основная учебная литература

1. Панкратов, Ф.Г**. Коммерческая деятельность**: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - М.:Дашков и К, 2017. - 500 с.- режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=317391
2. Памбухчиянц, О.В. **Организация коммерческой деятельности** / Памбухчиянц О.В. - М.:Дашков и К, 2018. - 272 с. – режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=512674
3. .Половцев Ф.П. **Коммерческая деятельность**: Учебник / Ф.П. Половцева. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с. – режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=398696

Дополнительная литература

1. Буклей Т. В. Коммерческая деятельность [Текст]: учебное пособие/ Т. В. Буклей [и др.].– М.: Дашков и К, 2014 – 294 с.
2. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Текст]: учебник для бакалавров/ Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В. – М.: Дашков и К, 2015 – 400 с.
3. Кузьмина Е. Е. Коммерческая деятельность [Текст]: учеб. пособие для бакалавров / Е. Е. Кузьмина, Л. П. Кузьмина. - М. : Юрайт, 2013 - 475 с.
4. Костылева С. Ю. Экономические основы коммерческой деятельности [Текст]: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлениям подготовки «Экономика», «Менеджмент»/ С. Ю. Костылева. – Саратов: Ай Пи Ар Букс, 2015 – 171 с.
5. Пигунова О.В. Коммерческая деятельность предприятия [Текст]: учебное пособие/ О.В. Пигунова, Е.П. Науменко.- Минск: Высшая школа, 2014.- 256 с.
6. Дорман В.Н. Коммерческая организация и ее ресурсы [Текст]: учебное пособие/ В.Н. Дорман. - Екатеринбург: Уральский федеральный университет, 2015.— 136 с.
7. Дорман В.Н. Коммерческая организация. Доходы и расходы, финансовый результат [Текст]: учебное пособие/ В.Н. Дорман.- Екатеринбург: Уральский федеральный университет, 2016. -108 с.

5.2 Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины

Учебные занятия по дисциплине проводятся в учебных аудиториях НФИ КемГУ :

Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе помещения для самостоятельной работы, с указанием	Адрес (местоположение) помещений для

перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий и используемого программного обеспечения	проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом
402 Учебная аудитория (мультимедийная) для проведения: - занятий лекционного типа. **Специализированная (учебная) мебель:** доска меловая, кафедра, столы, стулья. **Оборудование:** *стационарное* – компьютер, проектор, акустическая система, доска интерактивная. **Используемое программное обеспечение:** MSWindows (MicrosoftImaginePremium 3 year по сублицензионному договору № 1212/КМР от 12.12.2018 г. до 12.12.2021 г.), LibreOffice (свободно распространяемое ПО), Яндекс.Браузер (отечественное свободно распространяемое ПО), ПО интерактивной доскиSmartNotebook (ключ лицензии по серийному номеру оборудования). **Интернет с обеспечением доступа в ЭИОС.**	654079, Кемеровская область, г. Новокузнецк, пр-кт Металлургов, д. 19
509 Лаборатория экономического анализа и бизнес-проектирования Учебная аудитория (мультимедийная) для проведения: - занятий семинарского (практического) типа; - групповых и индивидуальных консультаций; - текущего контроля и промежуточной аттестации. **Специализированная (учебная) мебель:** доска меловая, кафедра, столы, стулья, **Оборудование для презентации учебного материала:** *стационарное* - компьютер преподавателя, экран, проектор. **Лабораторное оборудование:** *стационарное* - компьютеры для обучающихся (18 шт.). **Используемое программное обеспечение:** MSWindows (MicrosoftImaginePremium 3 year по сублицензионному договору № 1212/КМР от 12.12.2018 г. до 12.12.2021 г.), Яндекс.Браузер (отечественное свободно распространяемое ПО), Firefox 14 (свободно распространяемое ПО), Opera 12 (свободно распространяемое ПО),LibreOffice (свободно распространяемое ПО), FoxitReader (свободно распространяемое ПО), OpenProject (бесплатная версия), Консультант Плюс (отечественное ПО, договор об инфо поддержке 1.04.2007). **Интернет с обеспечением доступа в ЭИОС.**	654079, Кемеровская область, г. Новокузнецк, пр-кт Металлургов, д. 19

5.3 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы.

1 Официальный сайт Федеральной статистической службы http://www.gks.ru/
2 Единый архив экономических и социологических данных http://sophist.hse.ru/data_access.shtml
3 Универсальная база данных East View (периодика) - http://www.ebiblioteka.ru/
4 Информационно-правовой портал «Гарант» [Электронный ресурс]: Режим доступа:

http://www.garant.ru/.

5 Научная электронная библиотека - http://elibrary.ru/defaultx.asp;

6 Научная электронная библиотека www.eLIBRARY.RU;

7 Публичная Электронная Библиотека (области знания: гуманитарные и естественнонаучные) - http://lib.walla.ru/;

8 Сайт Бухгалтерского методологического центра, содержащий нормативные документы Минфина РФ, МСФО - http://bmcenter.ru/;

9 Электронная библиотека IQlib (образовательные издания, электронные учебники, справочные и учебные пособия) - http://www.iqlib.ru/;

6 Иные сведения и (или) материалы.

6.1.Примерные темы и варианты письменных учебных работ

Самостоятельная работа студентов осуществляется в следующих формах:

- подготовка к практическим занятиям;
- самостоятельное изучение тем дисциплины (электронное обучение);
- подготовка к текущим контрольным мероприятиям (контрольные работы, тестовые опросы);
- выполнение домашних индивидуальных заданий

Пример практического задания

Кейс-задание (приведен пример)

Тема: Решите ситуацию, используя Положение о поставке товаров в Республике Беларусь и тему: «Организация хозяйственных связей с покупателями».

В соответствии с договором поставки 21 июня ОАО «Гомельобои» была подготовлена партия обоев на сумму 8,5 млн руб. для отгрузки по заявке покупателя. Однако до конца месяца товар не был выбран, а вывезен со склада покупателем только 5 июля. Согласно договору за не выборку товаров в установленный срок (при самовывозе со склада поставщика) покупатель уплачивает Продавцу штраф в размере 5% от стоимости невыбранного в срок товара, а также возмещает убытки, связанные с хранением товара на складе готовой продукции в размере 0,05% стоимости товара за каждый день просрочки, но не более 2%.

Сделайте расчет штрафных санкций.

Тестовые задания (приведен пример)

1 Основным условием коммерческой деятельности является
- 1 рыночная экономика
- 2 централизация управления и планирования
- 3 либерализация цен
- 4 учет и контроль
- 5 хозяйственный расчет

2 Субъектами коммерческой деятельности выступают
- 1 материальные ценности
- 2 предприятия и фирмы
- 3 услуги
- 4 консалтинг
- 5 интеллектуальные ценности

3 Функции коммерческой деятельности
- 1 кооперация в торговые структуры
- 2 создание коммерческой службы предприятия
- 3 интеграция в торговые структуры

4 использование посредников
5 создание фирм

4 Коммерческая деятельность предприятия включает в себя
1 управление персоналом
2 административную деятельность
3 консалтинговую деятельность
4 маркетинговую деятельность
5 производственную деятельность

5 К функциям рынка следует отнести:
1 экономическую свободу субъектов рынка
2 свободу ценообразования
3 всеобщность охвата сторон жизни рыночными отношениями
4 ресурсосбережения
5 конкуренцию.

Темы и задания контрольной работы (для ЗФО)

Варианты контрольных работ (приведены примеры)

Вариант 1

1.Определить спрос на товар после снижения на него цены с 15 до 12руб. на единицу при эластичности спроса по цене 1,4. До снижения цены количество запрашиваемого товара составляло 115 ед. в день.

2.Определить предложение товара после увеличения на него цены с 12 до 15 руб. на единицу. Коэффициент эластичности предложения по цене составляет 1,5, среднедневной оборот до повышения цены 300 ед. на сумму 7500тыс. руб.

3 Определить уровень издержек обращения, если стоимость товарных запасов на начало месяца составляла 57 тыс. руб., поступило товаров за месяц на 27 тыс. руб., остатки товарных запасов на конец месяца составили 39 тыс. руб., а удельные издержки в расчете на 1000 руб. товарооборота 110 руб.

Вариант 2

1.Определить сумму прибыли по предприятию, если ее уровень, при ставке налога на добавленную стоимость – 18% и товарообороте за данный период 249 млн. руб. составил 23%.

2.Определить эффективность коммерческой деятельности при товарообороте 140 млн. руб., уровне добавленной стоимости 22%, ставке налога НДС – 18%, ставке налога на прибыль 15% и уровне издержек производства и обращения 8%.

3 Определить темп роста товарооборота за 4 года при условии, что три года назад товарооборот по предприятию торговли составил 215 млн. руб., в позапрошлом- 267.,в прошлом-258, а в текущем - 271 млн. руб. Среднемесячный процент инфляции за это время не превышал 1,4%.

Вариант 3

1 Определить валовую прибыль от торговли, если товарные запасы на начало месяца составляли 41 тыс. руб., поступило товаров в течение месяца на 21 тыс. руб., товарные запасы на конец месяца были равны 29 тыс. руб. Средняя наценка по непродовольственным товарам составила 26%, а уровень прибыли - 26%.

2.Определить коэффициент роста доходов населения, если до повышения среднедушевой доход в месяц составлял 7000 руб., а после повышения 7500 руб. Среднедневной товарооборот по предприятию торговли до повышения доходов не превышал 17,2 млн. руб.

3.Определить коэффициент снижения издержек на производство и реализацию товара, если до снижения издержки составляли 9 руб./ед., после снижения – 8 руб./ед. Месячный товарооборот до снижения издержек не превышал 6,2 млн. руб.

Требования к контрольной работе

Контрольная работа - один из видов самостоятельной работы обучающихся. По сути – это изложение ответов на определенные теоретические вопросы по учебной дисциплине, а также решение практических задач. Контрольные проводятся для того, чтобы развить у обучающихся способности к анализу научной и учебной литературы, умение обобщать, систематизировать и оценивать практический и научный материал, укреплять навыки овладения понятиями определенной науки и т. д. При оценке контрольной преподаватель руководствуются следующими критериями:

Структура контрольной работы должна способствовать раскрытию темы: иметь титульный лист, содержание, введение, основную часть, заключение, список литературы.

2 Требования к содержанию (основной части).

а) во введении обосновывается актуальность темы, определяется цель работы, задачи и методы исследования.

б) при определении целей и задач исследования необходимо правильно их формулировать. Так, в качестве цели не следует указывать «сделать».

Правильно будет использовать глаголы «раскрыть», «определить», «установить», «показать», «выявить» и т.д.;

в) основная часть работы включает два-четыре вопроса. Каждый из которых посвящается решению задач, сформулированных во введении и заканчивается констатацией итогов;

г) приветствуется иллюстрация содержания работы таблицами, графическим материалом (рисунками, схемами и т.п.);

д) необходимо давать ссылки на используемую Вами литературу;

е) заключение должно содержать сделанные автором работы выводы, итоги исследования;

ж) вслед за заключением идёт список литературы, который должен быть составлен в соответствии с установленными требованиями. Если в работе имеются приложения, они оформляются на отдельных листах и должны быть соответственно пронумерованы.

Требования к выполнению кейс-задания

Процесс обучения с использованием кейс–метода представляет собой имитацию реального события, сочетающую в себе достаточно адекватное отражение реальной действительности, небольшие материальные и временные затраты и вариативность обучения.

Сущность данного метода состоит в том, что учебный материал подается студентам виде проблем (кейсов), а знания приобретаются в результате активной и творческой работы: самостоятельного осуществления целеполагания, сбора необходимой информации, ее анализа с разных точек зрения, выдвижения гипотезы, выводов, заключения, самоконтроля процесса получения знаний и его результатов.

Цель выполнения кейс-задания в процессе обучения по дисциплине «Коммерческая деятельность на предприятии» – продемонстрировать навыки принятия решений в ситуации, приближенной к реальной, а также в:

- активизации студентов, что, в свою очередь, повышает эффективность профессионального обучения;

– повышении мотивации к учебному процессу;

– овладении навыками анализа ситуаций и нахождение оптимального количества ситуаций;

– отработке умений работы с информацией, в том числе умения затребовать дополнительную информацию, необходимую для уточнения ситуации;

– моделировании решений данных ситуаций и в соответствии с заданием, представлении различных подходов к разработке планов действий, ориентированных на конечный результат;

– принятии правильного решения на основе группового анализа ситуации;

– приобретении навыков четкого и точного изложения собственной точки зрения в устной и письменной форме, убедительно отстаивать и защищать свою точку зрения;

– выработке навыков критического оценивания различных точек зрения, осуществлении самоанализа, самоконтроля и самооценки.

Суть кейс–метода состоит в том, что усвоение знаний и формирование умений есть результат активной самостоятельной деятельности студентов по разрешению противоречий, в результате чего и происходит творческое овладение профессиональными знаниями, навыками, умениями и развитие мыслительных способностей. В обучении с применением кейс–метода зона ближайшего развития студентов расширяется до области проблемных ситуаций – области, при которой переход от незнания к знанию перестает быть для студентов основным, он становится естественным звеном, зоной его активного развития.

Главным условием использования кейс–метода в обучении той или иной дисциплине, является наличие противоречий, на основе которых формируются и формулируются проблемные ситуации, задачи, практические задания для обсуждения и нахождения оптимального решения студентами.

На заключительном практическом занятии проводится тестирование по дисциплине.

Аттестация обучающихся по освоению дисциплины осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы.

По итогам изучения дисциплины обучающиеся, набравшие не менее 51 балла в ходе текущей работы в течение семестра, допускаются к экзамену по дисциплине, а набравшие 85 и выше баллов, получают оценку «отлично» без прохождения аттестационного испытания.

Темы рефератов

1 Исторические аспекты развития коммерческой деятельности.
2 Рынок как сфера коммерческой деятельности.
3 Субъекты и организационно-правовые формы юридических лиц в коммерческой деятельности.
4 Товар как объект коммерческой деятельности.
5 Хозяйственные договоры в коммерческой деятельности.
6 Коммерческая информация и ее защита.
7 Оптовая торговля.
8 Розничная торговля.
9 Товарное обеспечение.
10 Управление товарными запасами.
11 Биржевая торговля.
12 Оптовая торговля.
13 Аукционная торговля.
14 Эффективность коммерческой деятельности.
15 Задачи коммерческой деятельности в современных условиях.
16 Факторы коммерческой деятельности предприятия.
17 Товарный ассортимент и его формирование.
18 Жизненный цикл товара.
19 Риски в коммерческой деятельности.
20 Переписка и деловые переговоры в коммерческой деятельности.
21 Содержание коммерческой деятельности в розничной торговле.
22 Анализ покупательского спроса.
23 Услуги предприятий торговли.
24 Ценовая политика торговых предприятий.
25 Особенности внешнеторговых контрактов.
26 Базисные условия по ИНКОТЕРМС-2000.
27 Тендерные конкурсы и торги.
28 Исторические аспекты развития коммерческой деятельности.
29 Рынок как сфера коммерческой деятельности.
30 Субъекты и организационно-правовые формы юридических лиц в коммерческой деятельности.
31 Товар как объект коммерческой деятельности.
32 Хозяйственные договоры в коммерческой деятельности.
33 Коммерческая информация и ее защита.
34 Оптовая торговля.
35 Розничная торговля.
36 Товарное обеспечение.
37 Управление товарными запасами.
38 Биржевая торговля.
39 Оптовая торговля.
40 Аукционная торговля.

41 Эффективность коммерческой деятельности.

42 Инновационные методы ведения коммерческой деятельности

43 Оценка эффективности внедрения инновационных технологий в коммерческую деятельность предприятий.

Требования к написанию реферата

Реферат — это краткое изложение в письменном виде содержания и результатов индивидуальной учебно-исследовательской деятельности, имеет регламентированную структуру, содержание и оформление.

Автор реферата должен продемонстрировать достижение им уровня мировоззренческой, общекультурной компетенции, т.е. продемонстрировать знания о реальном мире, о существующих в нем связях и зависимостях, проблемах, о ведущих мировоззренческих теориях, умении проявлять оценочные знания, изучать теоретические работы, использовать различные методы исследования, применять различные приемы творческой деятельности.

Требования к реферату:

1 Необходимо правильно сформулировать тему, отобрать по ней необходимый материал.

2 Использовать только тот материал, который отражает сущность темы.

3 Во введении к реферату необходимо обосновать выбор темы.

4 После цитаты необходимо делать ссылку на автора, например [№произведения по списку, стр.].

5 Изложение должно быть последовательным. Недопустимы нечеткие формулировки, речевые и орфографические ошибки.

6 В подготовке реферата необходимо использовать материалы современных изданий не старше 5 лет.

7 Оформление реферата (в том числе титульный лист, литература) должно быть грамотным.

8 Список литературы оформляется с указанием автора, названия источника, места издания, года издания, названия издательства, использованных страниц.

6.2. Примерные вопросы и задания / задачи для промежуточной аттестации

Примерный перечень вопросов к зачету

1 Объективная необходимость коммерческой деятельности в условиях рынка
2 Предмет коммерческой деятельности
3 Субъекты коммерческой деятельности
4 Роль и задачи коммерческой деятельности
5 Понятие и виды товарооборота
6 Показатели и элементы товарооборота
7 Общий объем товарооборота и его прогнозирование
8 Планирование товарного обеспечения
9 Товарные запасы и их обращение
10 Нормирование товарных запасов
11 Корректировка нормативов товарных запасов на уровень расходов по оплате кредитов
12 Потребительский выбор и поведение потребителя
13 Функции спроса и их квалиметрия
14 Функции предложения и их квалиметрия
15 Парадоксы законов спроса и предложения
16 Цена торговли и факторы ценообразования
17 Равновесная цена и полиполистическое ценообразование
18 Ценообразование в условиях олигополии
19 Монопольная цена и ее образование
20 Монополистическая дискриминация цен
21 Наценки и накидки на покупную стоимость товара
22 Антимонопольное законодательство РФ
23 Законодательство РФ о защите прав потребителя
24 Затраты и издержки обращения в торговле

25 Состав и структура издержек обращения
26 Показатели издержек обращения
27 Прогнозирование и планирование издержек обращения
28 Доходы и эффективность коммерческой деятельности
29 Максимизация предпринимательского дохода и прибыли
30 Функции и значение оптовиков
31 Значение организации прямых коммерческих связей
32 Коммерческая сделка и ее оформление
33 Оптовая торговля через оферту
34 Конкурентные торги
35 Биржевая торговля
36 Аукционная торговля
37 Консигнация
38 Комиссионная торговля
39 Торговля по заказам
40 Законодательство РФ об ответственности
41 Организация внешней торговли в РФ
42 Международный контракт купли-продажи
43 Гармонизированная система описания и кодирования товаров
44 Базисные условия контрактов
45 Функции и значение розничной торговли
46 Организация обслуживания покупателей
47 Торговый менеджмент
48 Управление формированием потребностей
49 Экономическое значение розничной торговли
50 Формы розничной торговли
51 Требования к организации розничной торговли
52 Функции и значение общественного питания
53 Товарооборот общественного питания
54 Планирование обеденной продукции
55 Издержки и эффективность общественного питания
56 Торговый маркетинг и маркетинговая информация
57 Маркетинговые исследования в торговле
58 Маркетинговый коммуникации и рекламная деятельность
59 Стимулирование сбыта
60 Эффективность маркетинговых коммуникаций
61 Инновационные методы ведения коммерческой деятельности
62 Оценка внедрения инновационных способов ведения коммерческой деятельности

Сведения о разработке и утверждении рабочей программы дисциплины

Рабочая программа дисциплины Б1.В.ДВ.08.01 «Коммерческая деятельность на предприятии» составлена в соответствии с ФГОС ВО и утверждена в комплекте с ООП направления **38.03.02 Менеджмент**

Составитель: : Л.В. Рябцева, к.э.н., доцент кафедры экономики и управления