

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
 федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
**«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
 ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ДИЗАЙНА»**

УТВЕРЖДАЮ
 Первый проректор,
 проректор по учебной работе

_____ А.Е. Рудин
 « 30 » 06 2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

| | |
|----------------------------|----------------------------------|
| Б1.В.14 | Коммерческая деятельность |
| <i>(Индекс дисциплины)</i> | <i>(Наименование дисциплины)</i> |
| Кафедра: 55 | Экономики и финансов |
| <i>Код</i> | <i>Наименование кафедры</i> |
| Направление подготовки: | 38.03.01 Экономика |
| Профиль подготовки: | Финансы и кредит |
| Уровень образования: | Бакалавр |

План учебного процесса

| Составляющие учебного процесса | | Очное обучение | Заочное обучение |
|---|-------------------------------|----------------|------------------|
| Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся (часы) | Всего | 108 | 108 |
| | Аудиторные занятия | 44 | 24 |
| | Лекции | 22 | 12 |
| | Лабораторные занятия | - | - |
| | Практические занятия | 22 | 12 |
| | Самостоятельная работа | 37 | 75 |
| | Промежуточная аттестация | 27 | 9 |
| Формы контроля по семестрам (номер семестра) | Экзамен | 8 | 9 |
| | Зачет (с оценкой) | - | - |
| | Контрольная работа | - | 9 |
| | Курсовая работа | 8 | - |
| Общая трудоемкость дисциплины (зачетные единицы) | | 3 | 3 |

| Форма обучения: | Распределение зачетных единиц трудоемкости по семестрам | | | | | | | | | | | |
|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|-----|-----|----|----|----|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Очная | | | | | | | | 3 | | | | |
| Заочная | | | | | | | | 0,5 | 2,5 | | | |

Рабочая программа составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по соответствующему направлению подготовки

на основании учебных планов № 1/1/360, 1/3/404

1. ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Место преподаваемой дисциплины в структуре образовательной программы

Блок 1: Базовая Обязательная Дополнительно является факультативом
 Вариативная По выбору

1.2. Цель дисциплины

Сформировать компетенции обучающегося в области организационно-управленческой, информационно-аналитической и коммерческой деятельности.

1.3. Задачи дисциплины

- раскрыть основы коммерческой деятельности применительно к сфере товарного обращения;
- рассмотреть прогнозные тенденции влияния факторов рыночной среды, различных форм взаимодействия покупателя и продавца для создания финансовой устойчивости организации;
- продемонстрировать особенности управления коммерческими процессами розничных и оптовых торговых предприятий
- раскрыть принципы методологического исследования коммерческой деятельности на рынке товаров;
- продемонстрировать особенности формирования финансового и материально-технологического обеспечения коммерческой деятельности предприятия.

1.4. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

| Код компетенции | Формулировка компетенции | Этап формирования |
|---|--|-------------------|
| ПК-2 | Способность на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитывать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов | Второй этап |
| Планируемые результаты обучения Знать: 1) Экономическое содержание, источники формирования и основные направления использования доходов и прибыли предприятия Уметь: 1) Работать с бухгалтерской, экономической и финансовой документацией Владеть: 1) Навыками определения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль организации | | |
| ПК- 8 | способность использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии | Первый этап |
| Планируемые результаты обучения Знать: 1) особенности использования технических средств и информационных технологий для осуществления коммуникативных процессов в коммерческой деятельности Уметь: 1) работать с компьютерными программами и использует их для решения коммуникативных задач Владеть: 1) навыками работы с CRM- системами | | |
| ПК-26 | Способностью осуществлять активно-пассивные и посреднические операции с ценными бумагами | Второй этап |
| Планируемые результаты обучения | | |

| Код компетенции | Формулировка компетенции | Этап формирования |
|--|--------------------------|-------------------|
| Знать: 1) Понятие и сущность векселя, обязательные реквизиты и способы установления платежа по векселю Уметь: 1) Анализировать основные законы и положения, регулирующие организацию вексельного обращения Владеть: 1) Навыками оценки эффективности активно-пассивных (посреднических) операций с векселями | | |

1.5. Дисциплины (практики) образовательной программы, в которых было начато формирование компетенций, указанных в п.1.4:

- Экономика предприятия (ПК-2);
- Эконометрика (ПК-8);
- Финансы (ПК-26).

2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

| Наименование и содержание учебных модулей, тем и форм контроля | Объем (часы) | |
|--|----------------|------------------|
| | очное обучение | заочное обучение |
| Учебный модуль 1. Сущность, роль, содержание и задачи коммерческой деятельности | | |
| Тема 1. Концепция коммерческой деятельности принципы и сущность. Субъекты и объект коммерческой деятельности, их виды и характеристика. Необходимые условия для коммерческой деятельности. Информационные технологии и их влияние на коммерческую деятельность. Особенности использования технических средств и информационных технологий для осуществления коммуникативных процессов в коммерческой деятельности. Применение CRM-систем в торговле. | 7 | 12 |
| Тема 2. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Особенности коммерческой деятельности на предприятиях различных организационно-правовых форм. Факторы, оказывающие влияние на построение организационной структуры коммерческой службы. Принципы формирования организационной структуры коммерческой службы предприятия. | 7 | 12 |
| Тема 3. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке. Договорная работа с поставщиками и посредниками. Договорная работа с поставщиками и посредниками. Виды договоров. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров. Ответственность сторон за нарушения договора. Договорная деятельность при совершении внешнеторговых операций. Особенности договорной деятельности при совершении экспортно-импортных операций. | 7 | 12 |
| Тема 4. Коммерческая работа по оптовым закупкам. Сущность и значение закупочной работы. Оптовые закупки товаров. Порядок заключения договора поставки, его содержание. Организация закупок товаров на оптовых ярмарках. | 3 | 10 |
| Текущий контроль 1 (тестирование) | 2 | - |
| Тема 5. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров. Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли. Сущность и значение оптовой продажи товаров. Методы повышения эффективности оптовой продажи товаров. | 4 | 10 |
| Тема 6. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли. | 5 | 9 |

| Наименование и содержание учебных модулей, тем и форм контроля | Объем (часы) | |
|--|----------------|------------------|
| | очное обучение | заочное обучение |
| Сущность и особенности коммерческой работы на предприятиях розничной торговли. Типы розничных предприятий и формы продаж. Методы стимулирования продажи товаров. Структура торгового предприятия. Технология торговой деятельности. Организация и технология розничной продажи товаров. Размещение товаров в торговом зале. Оперативные процессы в магазине. | | |
| Тема 7. Ассортиментная и ценовая политика. Формирование ассортимента и управление товарными запасами. Ассортимент товаров. Формирование ассортимента и управление товарными запасами. Ценовая политика в коммерческой деятельности предприятия, ее сущность и значение. Организация товародвижения. | 4 | 8 |
| Текущий контроль 2 (тестирование) | 2 | - |
| Учебный модуль 3. Организация коммерческой деятельности предприятия | | |
| Тема 8. Правовая и нормативная база коммерческой деятельности. Правовые и нормативные документы, регламентирующие коммерческую деятельность. Правила продажи товаров. Защита прав потребителей. Санитарные правила и пожарная безопасность торговых предприятий. Организация государственного контроля над торговлей. | 3 | 8 |
| Тема 9. Вексель и весельное обращение. Понятие и виды векселей. Вексельные реквизиты. Организация вексельного обращения. Вексельное кредитование. Специфика расчета доходности векселя. | 3 | 8 |
| Тема 10. Анализ коммерческой деятельности на предприятии. Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия. Значение удельных и относительных экономических показателей в оценке коммерческой деятельности. Анализ объема реализации. Анализ прибыли и рентабельности деятельности предприятия. Оценка обеспеченности организации ресурсным потенциалом и эффективности его использования. | 2 | 8 |
| Текущий контроль 3 (тестирование) | 2 | - |
| Текущий контроль 1-3 (контрольная работа) | - | 2 |
| Курсовая работа | 30 | - |
| Промежуточная аттестация по дисциплине (экзамен) | 27 | 9 |
| ВСЕГО: | 108 | 108 |

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

3.1. Лекции

| Номера изучаемых тем | Очное обучение | | Заочное обучение | |
|----------------------|----------------|--------------|------------------|--------------|
| | Номер семестра | Объем (часы) | Номер семестра | Объем (часы) |
| 1 | 8 | 3 | 8 | 1 |
| 2 | 8 | 3 | 8 | 1 |
| 3 | 8 | 3 | 8 | 1 |
| 4 | 8 | 2 | 8 | 1 |
| 5 | 8 | 2 | 9 | 2 |
| 6 | 8 | 2 | 9 | 1 |
| 7 | 8 | 2 | 9 | 1 |
| 8 | 8 | 2 | 9 | 1 |
| 9 | 8 | 2 | 9 | 2 |
| 10 | 8 | 1 | 9 | 1 |

| Номера изучаемых тем | Очное обучение | | Заочное обучение | |
|----------------------|----------------|--------------|------------------|--------------|
| | Номер семестра | Объем (часы) | Номер семестра | Объем (часы) |
| ВСЕГО: | | 22 | | 12 |

3.2. Практические и семинарские занятия

| Номера изучаемых тем | Наименование и форма занятий | Очное обучение | | Заочное обучение | |
|----------------------|---|----------------|--------------|------------------|--------------|
| | | Номер семестра | Объем (часы) | Номер семестра | Объем (часы) |
| 1 | Концепция коммерческой деятельности принципы и сущность (семинар) | 8 | 3 | 9 | 1 |
| 2 | Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности (семинар) | 8 | 3 | 9 | 1 |
| 3 | Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке. Договорная работа с поставщиками и посредниками (практическое занятие) | 8 | 3 | 9 | 1 |
| 4 | Коммерческая работа по оптовым закупкам (практическое занятие) | 8 | 1 | 9 | 1 |
| 5 | Коммерческая работа по оптовой продаже товаров (практическое занятие) | 8 | 3 | 9 | 2 |
| 6 | Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли (семинар) | 8 | 3 | 9 | 1 |
| 7 | Ассортиментная и ценовая политика. Формирование ассортимента и управление товарными запасами (практическое занятие) | 8 | 2 | 9 | 1 |
| 8 | Правовая и нормативная база коммерческой деятельности (семинар) | 8 | 1 | 9 | 1 |
| 9 | Вексель и весельное обращение (практическое занятие) | 8 | 2 | 9 | 2 |
| 10 | Анализ коммерческой деятельности на предприятии (семинар) | 8 | 1 | 9 | 1 |
| ВСЕГО: | | | 22 | | 12 |

3.3. Лабораторные занятия

Не предусмотрено

4. КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

4.1. Цели и задачи курсовой работы (проекта)

Целью выполнения курсовой работы является закрепление теоретических знаний, а также приобретения практических навыков решения проблем в области коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения.

4.2. Тематика курсовой работы (проекта)

В курсовом проекте должна быть полностью раскрыта предложенная тема, отражены цель, объект, предмет исследования и результаты работы, а также показаны актуальность и новизна темы.

Примерная тематика курсовых работ:

1. Коммерческая деятельность на промышленном предприятии.
2. Особенности функционирования коммерческих предприятий на финансовом рынке.
3. Налоги и налогообложение в коммерческих предприятиях.
4. Организация работы оптового склада.
5. Организация сбытовой деятельности предприятия.
6. Организация закупочной работы предприятия
7. Торговые и технологические процессы на складе.
8. Организация работы в оптовой торговле.
9. Организация и технология приемки товаров по количеству и качеству в розничной торговле.
10. Сбытовая деятельность оптового предприятия.
11. Закупочная деятельность оптового предприятия
12. Коммерческая деятельность при совершении экспортно-импортных операций.
13. Транспортно - экспедиционные операции в коммерческой деятельности.
14. Организация финансового обеспечения коммерческой деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли.
15. Оценка рисков в коммерческой деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли.
16. Организация хозяйственных связей в торговле. Договоры в торговле.
17. Организация работы коммерческой службы.
18. Моделирование коммерческой деятельности и организационной системы управления торговым предприятием.
19. Особенности аукционной торговли.
20. Методы ценообразования в коммерческой деятельности.
21. Торговые и технологические процесс на розничном предприятии.
22. Роль и назначение мерчандайзинга в коммерческой деятельности.
23. Формирование оптимального торгового ассортимента предприятия розничной торговли.
24. Государственное регулирование коммерческой деятельности.
25. Особенности продажи продовольственных товаров
26. Роль посреднических организаций в системе товароснабжения
27. Особенности продажи непродовольственных товаров.
28. Организация страхования в коммерческой деятельности.
29. Разработка бизнес плана при создании торгового предприятия.
30. Вексель, как инструмент финансового рынка. Особенности и вексельного обращения в условиях современной России
31. Расчётные операции в торговле.
32. Формирования прибыли в торговле и пути её увеличения.
33. Покупательский спрос на коммерческих предприятиях и методы его изучения.
34. Организация факторингового обслуживания предприятий коммерческими банками.
35. Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли.
36. Анализ эффективности коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка (на примере конкретного предприятия)

4.3. Требования к выполнению и представлению результатов курсовой работы

Работа выполняется индивидуально, с использованием теоретического материала по соответствующей теме; первичной и вторичной информации, связанной с деятельностью предприятия и состоянием отраслевых рынков, расчетов и анализом экономических данных коммерческой деятельности предприятий, функционирующих в различных отраслях и сферах, произведенных на основе методов прикладной математической статистики, обоснование необходимости проведения экспериментальных работ в рамках соответствующей темы, и разработкой практических рекомендаций по совершенствованию коммерческой деятельности.

Результаты представляются в виде отчета, объемом 30-45 страниц печатного текста, содержащего следующие обязательные элементы:

- титульный лист;
- реферат;
- содержание;
- введение;
- основную часть, состоящую из нескольких разделов;
- заключение;
- список использованной литературы;
- приложения.
- экономические расчеты,
- актуальные примеры,
- схемы,

- диаграммы,
- таблицы,
- ссылки на использованные источники.

5. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

| Номера учебных модулей, по которым проводится контроль | Форма контроля знаний | Очное обучение | | Заочное обучение | |
|--|---------------------------------|----------------|--------|------------------|--------|
| | | Номер семестра | Кол-во | Номер семестра | Кол-во |
| 1 | Текущий контроль (тестирование) | 8 | 2 | 8.9 | - |
| 2 | Текущий контроль (тестирование) | 8 | 2 | 9 | - |
| 3 | Текущий контроль (тестирование) | 8 | 2 | 9 | - |
| 1-3 | Контрольная работа | 8 | - | 9 | 2 |

6. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

| Виды самостоятельной работы обучающегося | Очное обучение | | Заочное обучение | |
|---|----------------|--------------|------------------|--------------|
| | Номер семестра | Объем (часы) | Номер семестра | Объем (часы) |
| Усвоение теоретического материала | 8 | 4 | 8 9 | 18 47 |
| Подготовка к практическим (семинарским) и лабораторным занятиям | 8 | 3 | 9 | 6 |
| Выполнение домашних заданий | 8 | - | 9 | 4 |
| Выполнение курсовых проектов (работ) | 8 | 30 | 9 | - |
| Подготовка к экзаменам | 8 | 27 | 9 | 9 |
| ВСЕГО: | | 64 | | 84 |

7. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

7.1. Характеристика видов и используемых инновационных форм учебных занятий

| Наименование видов учебных занятий | Используемые инновационные формы | Объем занятий в инновационных формах (часы) | |
|------------------------------------|---|---|------------------|
| | | очное обучение | заочное обучение |
| Лекции | Проблемная лекция, лекция – диалог, разбор конкретных ситуаций | 8 | 4 |
| Практические и семинарские занятия | Дискуссии, семинары, опрос, поиск вариантов решения проблемных ситуаций | 10 | 6 |
| Лабораторные занятия | Не предусмотрены | - | - |
| ВСЕГО: | | 18 | 10 |

7.2. Балльно-рейтинговая система оценивания успеваемости и достижений обучающихся

Перечень и параметры оценивания видов деятельности обучающегося

| № п/п | Вид деятельности обучающегося | Весовой коэффициент значимости, % | Критерии (условия) начисления баллов |
|-------------------|--|-----------------------------------|--|
| 1 | Аудиторная активность: посещение лекций и практических (семинарских) занятий Проведение опроса | 10 | <ul style="list-style-type: none"> 2 балла за посещение каждого занятия (всего 22 занятия), максимум 44 балла 8 баллов за каждый правильный ответ на вопрос устного собеседования (всего 7 вопросов в опроснике, один опрос в семестр), максимум 56 баллов |
| 2 | Прохождение промежуточного теста | 20 | <ul style="list-style-type: none"> 2 балла за каждый правильный ответ теста (всего 3 теста), первый и второй тесты содержат 15 вопросов (в сумме максимум 60 баллов), третий тест содержит 20 вопросов (максимум 40 баллов) |
| 3 | Выполнение и защита курсовой работы | 40 | <ul style="list-style-type: none"> Представление в срок и качество оформления – максимум 15 баллов; Содержание (соответствие заданию, наличие всех требуемых элементов, наличие и значимость ошибок) – максимум 50 баллов; Качество защиты (полнота ответов на вопросы, владение специальной терминологией, затраченное на ответы время) – максимум 35 баллов. |
| 4 | Сдача экзамена | 30 | <ul style="list-style-type: none"> Ответ на теоретический вопрос (полнота, владение терминологией, затраченное время) – максимум 40 баллов; Решение практической задачи – до 30 баллов за каждую (всего 2 задачи), максимум 60 баллов. |
| Итого (%): | | 100 | |

Перевод балльной шкалы в традиционную систему оценивания

| Баллы | Оценка по нормативной шкале | |
|----------|-----------------------------|------------|
| 86 - 100 | 5 (отлично) | зачтено |
| 75 – 85 | 4 (хорошо) | |
| 61 – 74 | | |
| 51 - 60 | 3 (удовлетворительно) | |
| 40 – 50 | | |
| 17 – 39 | 2 (неудовлетворительно) | не зачтено |
| 1 – 16 | | |
| 0 | | |

8. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

8.1. Учебная литература

а) основная учебная литература

1. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2017. — 500 с. — 978-5-394-01418-5. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60422.html>. — ЭБС «IPRbooks», по паролю.
2. Памбухчианц О.В. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учебник для образовательных учреждений СПО / О.В. Памбухчианц. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2016. — 272 с. — 978-5-394-02186-2. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60461.html>. — ЭБС «IPRbooks», по паролю.
3. Торговое дело. Коммерция, маркетинг, менеджмент. Теория и практика [Электронный ресурс] : монография / М.Н. Авдокушина [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2017. — 410 с. — 978-5-394-02813-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/70875.html>. — ЭБС «IPRbooks», по паролю.

б) дополнительная учебная литература

1. Бойкова О.С. Торговое право (2-е издание) [Электронный ресурс] : учебное пособие / О.С. Бойкова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 450 с. — 978-5-394-01489-5. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/57146.html>. — ЭБС «IPRbooks», по паролю.
2. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] / . — Электрон. текстовые данные. — : Электронно-библиотечная система IPRbooks, 2017. — 157 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/1247.html>. — ЭБС «IPRbooks», по пар
3. Дорман В.Н. Коммерческая организация. Доходы и расходы, финансовый результат [Электронный ресурс] : учебное пособие / В.Н. Дорман. — Электрон. текстовые данные. — Екатеринбург: Уральский федеральный университет, 2016. — 108 с. — 978-5-7996-1720-2. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/66537.html>. — ЭБС «IPRbooks», по паролю.
4. Минько Э.В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия [Электронный ресурс] : учебное пособие / Э.В. Минько, А.Э. Минько. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 404 с. — 978-5-4486-0021-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/74228.html>. — ЭБС «IPRbooks», по паролю.
5. Организация предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] : учебное пособие / Т.В. Буклей [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2017. — 294 с. — 978-5-394-01147-4. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60462.html>. — ЭБС «IPRbooks», по паролю.

8.2. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

1. Спицкий С. В. Эффективная аудиторная и самостоятельная работа обучающихся: методические указания / С. В. Спицкий. — СПб.: СПбГУПТД, 2015. — Режим доступа: http://publish.sutd.ru/tp_get_file.php?id=2015811, по паролю
2. Караулова И. Б. Организация самостоятельной работы обучающихся / И. Б. Караулова, Г. И. Мелешкова, Г. А. Новоселов. — СПб.: СПГУТД, 2014. — 26 с. — Режим доступ http://publish.sutd.ru/tp_get_file.php?id=2014550, по паролю

8.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины

- 1 Федеральная служба государственной статистики (Электронный ресурс). URL: <http://www.gks.ru>
- 2 Рейтинг РБК (Электронный ресурс) URL: <http://www.rating.rbc.ru>
- 3 Национальная торговая Ассоциация Топ 200 Российской розничной торговли URL: http://www.nta-rus.com/ratings/top_200
4. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» [Электронный ресурс] URL:<http://window.edu.ru/>.
- 5.Электронно-библиотечная система IPRbooks. URL:<http://publish.sutd.ru/>.

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

- Microsoft Windows 10
- Office 2016

8.5. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

1. Стандартно оборудованная аудитория
2. Переносное мультимедийное оборудование

3. Персональные компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду

8.6. Иные сведения и (или) материалы

1. Раздаточный материал «Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности».

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

| | |
|---|--|
| Виды учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся | Организация деятельности обучающегося |
| Лекции | <p>Теоретические аспекты дисциплины изучаются на лекционных занятиях. На лекциях рассматривается основное содержание курса, иллюстрируемое конкретными примерами.</p> <p>Освоение лекционного материала обучающимся предполагает следующие виды работ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • проработка рабочей программы в соответствии с целями и задачами, структурой и содержанием курса; • фиксирование основных положений, выводов и формулировок в конспектах лекций. • работа с теоретическим материалом (конспектирование источников): найти ответ на вопросы в рекомендуемой литературе. <p>Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации или на практическом занятии.</p> |
| Практические занятия | <p>На практических занятиях поясняются теоретические аспекты курса, студенты работают с конкретными ситуациями, овладевают навыками сбора, анализа и обработки информации для принятия самостоятельных решений, навыками подготовки информационных обзоров и аналитических отчетов по соответствующей тематике.</p> <p>Подготовка к практическим занятиям предполагает следующие виды работ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • работа с конспектом лекций; • подготовка ответов к контрольным вопросам, тестовым заданиям; • просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом; • решение задач по алгоритму |
| Самостоятельная работа | <p>Самостоятельная работа студента предполагает расширение и закрепление знаний, умений и навыков, усвоенных на аудиторных занятиях путем самостоятельной проработки учебно-методических материалов по дисциплине и другим источникам информации; выполнение контрольной работы; а также подготовки к текущему контролю, выполнение курсовой работы, подготовку к экзамену.</p> <p>При подготовке к экзамену студент должен ознакомиться с перечнем вопросов к курсу, изучить конспекты лекций и практических занятий, рекомендуемую литературу, получить консультацию у преподавателя.</p> |

10. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

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

10.1.1. Показатели оценивания компетенций на этапах их формирования

| Код компетенции /этап освоения | Показатели оценивания компетенций | Наименование оценочного средства | Представление оценочного средства в фонде |
|--------------------------------|-----------------------------------|----------------------------------|---|
|--------------------------------|-----------------------------------|----------------------------------|---|

| | | | |
|-------------------|--|-----------------------------------|--|
| ПК-2/второй этап | Называет основные нормативно-правовые акты, регулирующие расчеты по налогам и сборам | Вопросы для устного собеседования | Перечень вопросов к экзамену (26 вопросов) |
| | Определяет прибыль и рентабельность предприятия на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базой | Курсовая работа | Перечень тем курсовых работ (36 тем) |
| | Формулирует выводы об эффективности коммерческой деятельности организации и разрабатывает варианты ее совершенствования на основе произведенных расчетов | Курсовая работа | Перечень тем курсовых работ (36 тем) |
| ПК-8/второй этап | Описывает особенности автоматизации коммуникативных процессов при осуществлении коммерческой деятельности | Вопросы для устного собеседования | Перечень вопросов к экзамену (26 вопросов) |
| | Применяет алгоритм подготовки и обработки данных для решения коммуникативных задач на основе современных информационных технологий | Практическое задание | Практическое типовое задание (2 задания) |
| | Анализирует и интерпретирует данные полученные в процессе применения CRM-систем | Практическое задание | Практическое типовое задание (2 задание) |
| ПК-26/второй этап | Перечисляет основные виды векселей | Вопросы для устного собеседования | Перечень вопросов к экзамену (26 вопросов) |
| | Осуществляет расчет учета векселей | Практическое типовое задание | Практическое типовое задание (5 заданий) |
| | Рассчитывает и анализирует доходность операции купли-продажи векселя | Практическое типовое задание | Практическое типовое задание (5 заданий) |

10.1.2. Описание шкал и критериев оценивания сформированности компетенций

Критерии оценивания сформированности компетенций

| Баллы | Оценка по традиционной шкале | Критерии оценивания сформированности компетенций | |
|----------|------------------------------|--|---|
| | | Устное собеседование | Курсовая работа |
| 86 - 100 | 5 (отлично) | Полный, исчерпывающий ответ, явно демонстрирующий глубокое понимание предмета и широкую эрудицию в оцениваемой области. Критический, оригинальный подход к материалу. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра. | Курсовая работа выполнена в срок, качественно и на высоком уровне. Содержание курсовой работы раскрыто полностью. Обучающийся показал при этом высокий уровень профессиональной компетентности, а также проявил в работе самостоятельность, творческий подход. Курсовая работа оформлена в соответствии с требованиями. На защите продемонстрировал |

| | | | |
|---------|---------------------|---|---|
| | | | разносторонние знания по содержанию курсовой работы. |
| 75 – 85 | 4 (хорошо) | <p>Ответ полный, основанный на проработке всех обязательных источников информации. Подход к материалу ответственный, но стандартный.</p> <p>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p> | <p>Обучающийся выполнил работу в срок. Содержание курсовой работы раскрыто. Однако расчеты, таблицы и рисунки содержит отдельные недочеты, связанные с глубиной анализа материала; работа не имеет серьезных замечаний. При этом обнаружил умение определять основные задачи и способы их решения, проявил инициативу в работе, но не смог вести творческий поиск. На защите продемонстрировал уверенные знания материала, предусмотренные содержанием курсовой работы. В работе и при ответе допущены незначительные ошибки.</p> |
| 61 – 74 | | <p>Ответ стандартный, в целом качественный, основан на всех обязательных источниках информации. Присутствуют небольшие пробелы в знаниях или несущественные ошибки.</p> <p>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p> | <p>Обучающийся выполнил работу в срок. Содержание курсовой работы раскрыто. Однако расчеты, таблицы и рисунки содержат отдельные недочеты; работа не имеет серьезных замечаний. На защите продемонстрировал уверенные знания материала, предусмотренные содержанием курсовой работы. В работе и при ответе допущены незначительные ошибки.</p> |
| 51 - 60 | 3 | <p>Ответ воспроизводит в основном только лекционные материалы, без самостоятельной работы с рекомендованной литературой. Демонстрирует понимание предмета в целом, без углубления в детали. Присутствуют существенные ошибки или пробелы в знаниях по некоторым темам.</p> <p>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p> | <p>Обучающийся выполнил курсовую работу, но предоставил ее не в срок и с ошибками, в ходе выполнения обнаружил недостаточную развитость основных навыков, не проявил инициативу в работе, не показал умений применять полученные знания по предмету, допускал ошибки в постановке и решении задач.</p> <p>На защите продемонстрировал знание основных положений содержания курсовой работы, но дал ответ не полный, без теоретического обоснования.</p> |
| 40 – 50 | (удовлетворительно) | <p>Ответ неполный, основанный только на лекционных материалах. При понимании сущности предмета в целом – существенные ошибки или пробелы в знаниях сразу по нескольким темам, незнание (путаница) важных терминов.</p> <p>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p> | <p>Обучающийся выполнил курсовую работу, но предоставил ее не в срок и с ошибками, в ходе выполнения обнаружил недостаточную развитость основных навыков, не проявил инициативу в работе, не показал умений применять полученные знания по предмету, допускал ошибки в постановке и решении задач.</p> <p>На защите продемонстрировал знание основных положений содержания курсовой работы, но дал ответ не полный, без теоретического обоснования, допуская значительные ошибки.</p> |
| 17 – 39 | 2 (неудовлетво- | <p>Неспособность ответить на вопрос без помощи экзаменатора. Незнание значительной части</p> | <p>Обучающийся обнаруживает пробелы в знаниях основного учебного материала, допускает</p> |

| | | | |
|----------|------------|---|--|
| | рительно) | принципиально важных элементов дисциплины. Многочисленные грубые ошибки. Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра. | принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных содержанием курсовой работы заданий, не знаком с рекомендованной литературой, не может исправить допущенные ошибки. |
| 1 – 16 | | Непонимание заданного вопроса. Неспособность сформулировать хотя бы отдельные концепции дисциплины. Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра. | Содержание работы полностью не соответствует заданию. |
| 0 | | Попытка списывания, использования неразрешенных технических устройств или пользования подсказкой другого человека (вне зависимости от успешности такой попытки). Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра. | Представление чужой работы, плагиат, либо отказ от представления работы. |
| 40 – 100 | Зачтено | Обучающийся твердо знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допускает существенных неточностей в ответе на вопросы, способен правильно применить основные методы и инструменты при решении практических задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения. Допускаются незначительные ошибки* в ответе на вопросы преподавателя. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра. | |
| 0 – 39 | Не зачтено | Обучающийся не может изложить значительной части программного материала, допускает существенные ошибки*, допускает неточности в формулировках и доказательствах, нарушения в последовательности изложения программного материала; неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические задания. Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра. | |

10.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций

10.2.1. Перечень вопросов к экзамену, разработанный в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

| № п/п | Формулировка вопросов | № тем |
|-------|---|-------|
| 1 | Понятие, значение и сущность коммерческой деятельности. | 1 |
| 2 | Субъекты и объект коммерческой деятельности, их виды и характеристика | 1 |
| 3 | Информационные технологии и их влияние на коммерческую деятельность. | 1 |
| 4 | Методы автоматизации коммуникативных процессов при осуществлении коммерческой деятельности | 1 |
| 5 | Особенности использования технических средств и информационных технологий для осуществления коммуникативных процессов в коммерческой деятельности | 1 |
| 6 | Современные информационные технологии, используемые коммерческой организацией | 1 |
| 7 | Применение CRM-систем в оптовой торговле | |
| 8 | Внедрение CRM-систем в розничной торговле | |
| 9 | Особенности коммерческой деятельности на предприятиях различных организационно-правовых форм. | 2 |
| 10 | Принципы формирования организационной структуры коммерческой службы предприятия. | 2 |
| 11 | Порядок заключения, изменения и расторжения договоров. | 3 |

| | | |
|----|--|----|
| 12 | Ответственность сторон за нарушения договора. | 3 |
| 13 | Порядок заключения договора поставки. | 4 |
| 14 | Организация закупок товаров на оптовых ярмарках. | 4 |
| 15 | Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли. | 5 |
| 16 | Методы повышения эффективности оптовой продажи товаров. | 5 |
| 17 | Методы стимулирования продажи товаров. | 6 |
| 18 | Структура торгового предприятия | 6 |
| 19 | Формирование ассортимента и управление товарными запасами. | 7 |
| 20 | Ценовая политика в коммерческой деятельности предприятия, ее сущность и значение. | 7 |
| 21 | Санитарные правила и пожарная безопасность торговых предприятий. | 8 |
| 22 | Организация государственного контроля над торговлей. | 8 |
| 23 | Вексельные реквизиты. | 9 |
| 24 | Вексельное кредитование. | 9 |
| 25 | Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия. | 10 |
| 26 | Оценка обеспеченности организации ресурсным потенциалом и эффективности его использования. | 10 |

Вариант тестовых заданий, разработанных в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

| № п/п | Формулировка задания | Ответ |
|-------|---|-------|
| 1 | Тема 1. Концепция коммерческой деятельности, принципы и сущность. <i>Организация, имеющая в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечающая по своим обязательствам этим имуществом, признается:</i> а) юридическим лицом; б) государственным лицом; в) коммерческим лицом. | в |
| 2 | Тема 2. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. <i>Товарищества, участники которых в соответствии с заключенными между ними договорами занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам, принадлежащим им имуществом, являются:</i> а) хозяйственные товарищества; б) полные товарищества; в) товарищества на вере; г) нет верного ответа. | б |
| 3 | Тема 3. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке. Договорная работа с поставщиками и посредниками. <i>Договор поставки вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента:</i> а) направления стороной предложения (оферты) заключить договор; б) оформления договора в письменной форме; в) получения стороной, направившей оферту, ее акцепта. | в |
| 4 | Тема 4. Коммерческая работа по оптовым закупкам. <i>Какое отношение к закупкам товаров имеет формула смены формы стоимости: Д-Т и Т-Д:</i> а) не имеет прямого отношения; б) имеет косвенное отношение; в) раскрывает сущность закупочной работы. | в |
| 5 | Тема 5. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров. <i>Какой признак классификации лежит в основании разделения оптовых торговцев на крупных, средних и мелких?</i> а) широта ассортимента; б) способ доставки; в) степень кооперации; г) отношение к системе сбыта; д) размер оборота. | а |

| | | |
|----|---|---|
| 6 | Тема 6. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли. <i>К методам продажи товаров в розничной торговле относится:</i> а) самообслуживание; б) продажи через торговый склад; в) магазины-автоматы. | б |
| 7 | Тема 7. Ассортиментная и ценовая политика. Формирование ассортимента и управление товарными запасами. <i>Торговый ассортимент, с точки зрения организации коммерческой работы с ним, можно подразделить по ряду признаков на:</i> а) розничный и оптовый; б) товары простого ассортимента и товары сложного ассортимента; в) первичный и вторичный. | а |
| 8 | Тема 8. Правовая и нормативная база коммерческой деятельности. <i>Если продавец передал покупателю наряду с товарами, ассортимент которых соответствует договору купли-продажи, товары с нарушением условия об ассортименте, покупатель вправе:</i> а) принять товары, соответствующие условию об ассортименте, и отказаться от остальных товаров; б) отказаться от договора купли-продажи; в) отказаться от всех товаров; г) потребовать заменить товары, не соответствующие условию об ассортименте, предусмотренном договором. | а |
| 9 | Тема 9. Вексель и вестельное обращение. <i>Определить сумму, которую надо проставить на бланке векселя при условии, что вексель выдается на 3 месяца. Учетная ставка 20 %. Под вексель выдается 800 р.</i> а) 920 р б) 764р в) 842р | в |
| 10 | Тема 10. Анализ коммерческой деятельности на предприятии. <i>Коэффициент ритмичности продаж определяется отношением:</i> а) суммы фактического объема продаж за исследуемый период к сумме планового объема продаж; б) суммы фактического объема продаж не выше плана за исследуемый период к сумме планового объема продаж; в) суммы фактического объема продаж за исследуемый период к сумме затрат. | б |

10.2.2. Перечень тем докладов (рефератов, эссе, пр.), разработанных в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

Не предусмотрено

Вариант типовых заданий, разработанных в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

| № п/п | Условия типовых задач (задач, кейсов) | Ответ |
|-------|--|-------------|
| 1 | Тема 1. Концепция коммерческой деятельности, принципы и сущность. <i>Торговое предприятие закупило 400 единиц товара по 90 руб. за единицу и продает по цене 100,8 руб.</i> <i>Определить: сколько единиц изделий ей нужно закупить, чтобы сохранить валовую прибыль на прежнем уровне при понижении продажной цены одного изделия на 5%.</i> | 421 изделие |
| 2 | Тема 2. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. <i>ОАО «Нева-спорт» приобрело следующие пакеты акций:</i> - 800 обыкновенных именных акций ЗАО «Прогресс», номинальной стоимостью 10 рублей каждая. Уставный капитал ЗАО «Прогресс» составляет 10000 руб.; - 300 обыкновенных именных акций ЗАО «Феникс плюс» номинальной стоимостью 10 рублей каждая. Уставный капитал ЗАО «Феникс плюс» | Оба |

| | | |
|----|--|---------------|
| | <i>также равен 10000 руб. Какое из указанных обществ будет являться дочерним и/или зависимым по отношению к ОАО «Нева-спорт»?</i> | |
| 3 | Тема 3. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке. Договорная работа с поставщиками и посредниками. <i>Между ЗАО "Трикотаж" и ЗАО "Модный дом" был заключен договор поставки мужских кожаных курток в количестве 200 штук. ЗАО "Трикотаж" отгрузило вышеуказанный товар в адрес ООО "Дубленки и кожа", ссылаясь на устную телефонную просьбу главного бухгалтера ЗАО "Модный дом", которая в последующем не была подтверждена руководством последнего. Выполнило ли ЗАО "Трикотаж" свои обязательства надлежащим образом?</i> | Нет |
| 4 | Тема 4. Коммерческая работа по оптовым закупкам. <i>Оптовая отпускная цена товара составила 10000 руб., издержки обращения посредника равны 700 руб. на единицу изделия, планируемая посредником рентабельность составляет 50 %, налог на добавленную стоимость для посредника – 16,5 %. Определить оптовую цену закупки.</i> | 11257,5 руб. |
| 5 | Тема 5. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров. <i>Предприятием-изготовителем установлена оптовая цена в размере 8700 руб. за единицу продукции. Ставка акциза равна 20 %, ставка налога на добавленную стоимость – 20 %. о пределить оптовую отпускную цену товара.</i> | 13050 руб. |
| 6 | Тема 6. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли. <i>Рассчитайте сумму оборота розничной торговли магазина на планируемый год, необходимую для формирования средств на оплату труда работников магазина на основе следующих данных: 1.В магазине работают 3 продавца. Средняя з/п одного работника в месяц в отчётном году составила 2500 руб. 2.Расходы на оплату труда составили в отчётном году 4% к обороту .По плану намечается снижение уровня расходов на 0,2 пункта. 3.Прогнозируемый темп прироста среднемесячной з/п в планируемом году -20%</i> | 19230 руб. |
| 7 | Тема 7. Ассортиментная и ценовая политика. Формирование ассортимента и управление товарными запасами. <i>В ассортименте магазина имеются сыры – Швейцарский, Голландский, Российский, Эдамский, Рокфор, Чеддер, Виола. Первые 4 наименования относятся к группе твердых сычужных сыров. В российских стандартах предусмотрено 20 наименований таких сыров, еще 5 наименований поступает по импорту. Рассчитать коэффициент полноты ассортимента твердых сычужных сыров.</i> | Кп=15,2% |
| 8 | Тема 8. Правовая и нормативная база коммерческой деятельности. <i>5 мая покупательница В.С. Дымова купила в магазине 3.5 метра шерстяной ткани. 7 мая пришла в магазин и попросила обменять этот отрез на другой- 4 метровый, т.к. в ателье сказали, что на пальто нужно 4 метра ткани. Однако директор магазина отказалась удовлетворить просьбу покупательницы. Права ли директор?</i> | Нет, не права |
| 9 | Тема 9. Вексель и весельное обращение. <i>В расчет за поставку фирма получила от своего клиента переводной вексель на сумму 100 тыс. руб. с датой истечения срока действия через 30 дней. Фирма дисконтирует свой вексель в банке, который применяет учетную ставку 4%. Определите дисконтированную величину векселя.</i> | 99666,67 руб. |
| 10 | Тема 10. Анализ коммерческой деятельности на предприятии. <i>Проанализировать выполнение плана реализации продукции и производительности труда. Рассчитать влияние факторов, влияющих</i> | объем |

| | | | |
|--|----------|----------|---|
| <p>на изменение объема реализации (способом абсолютных разниц). Сделать выводы и предложения. Исходные данные:</p> | | | <p>реализации продукции вырос на 34000 ден. ед. в результате увеличения выработки работника на 459 ден. ед./год (влияние фактора +82076,9 ден. ед.) и сокращения численности работников на 4 чел. (влияние фактора – 48076,9 ден. ед.).</p> |
| Показатели | Пл ан | Фа кт | |
| Объем реализации продукции, тыс. ден. ед. (в сравнимых ценах) | 21 00 | 21 34 | |
| Среднедневная выработка одного работника, ден. ед. (в сравнимых ценах) | 45 | 46, 8 | |

10.3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, владений (навыков и (или) практического опыта деятельности), характеризующих этапы формирования компетенций
Не предусмотрено

10.3.1. Условия допуска обучающегося к сдаче (экзамена и защите курсовой работы) и порядок ликвидации академической задолженности

Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся (принято на заседании Ученого совета 31.08.2013г., протокол № 1)

10.3.2. Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине

устная письменная компьютерное тестирование иная*

*В случае указания формы «Иная» требуется дать подробное пояснение

10.3.3. Особенности проведения (экзамена, и защиты курсовой работы)

Во время проведения экзамена, у обучающихся отсутствует возможность пользоваться справочниками, словарями и иными учебными материалами. На подготовку ответа выделяется 45 минут. Оценка выставляется по результатам подготовки по билету и результатам устного собеседования по основным вопросам пройденного курса.

Во время защиты курсовой работы, студент в устной форме излагает основные положения, выводы и результаты проведенного исследования, поясняет, какие из указанных в отзыве руководителя недостатков были им устранены, отвечает на поставленные по раскрываемой теме вопросы. Оценка выставляется по результатам защиты по пятибалльной системе, с учетом содержания и оформления, теоретической и практической значимости разработанных вопросов и глубины проведенного исследования.