

УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор, проректор по
УР

_____ А.Е. Рудин

«28» 06 2022 года

Рабочая программа дисциплины

Б1.В.ДВ.04.02 Организация промышленной коммерции

Учебный план: 2022-2023 38.03.02 ИБК Биз-админ и консал ОО №1-1-59.plx

Кафедра: **29** Менеджмента

Направление подготовки:
(специальность) 38.03.02 Менеджмент

Профиль подготовки: Бизнес-администрирование и консалтинг
(специализация)

Уровень образования: бакалавриат

Форма обучения: очная

План учебного процесса

Семестр (курс для ЗАО)	Контактная работа обучающихся		Сам. работа	Контроль, час.	Трудоё мкость, ЗЕТ	Форма промежуточной аттестации	
	Лекции	Практ. занятия					
8	УП	18	18	71,75	0,25	3	Зачет
	РПД	18	18	71,75	0,25	3	
Итого	УП	18	18	71,75	0,25	3	
	РПД	18	18	71,75	0,25	3	

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утверждённым приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 г. № 970

Составитель (и):

кандидат технических наук, Доцент

Федорова
Анатольевна

Лариса

От кафедры составителя:

Заведующий кафедрой менеджмента

Титова Марина
Николаевна

От выпускающей кафедры:

Заведующий кафедрой

Титова Марина
Николаевна

Методический отдел:

1 ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1 Цель дисциплины: Сформировать компетенции обучающегося в области организации коммерческой деятельности производственного предприятия

1.2 Задачи дисциплины:

- раскрыть основные принципы и элементы коммерческой деятельности предприятия в сфере материального производства;
- рассмотреть вопросы закупок материальных ресурсов;
- определить проблемы и способы их решения в области организации и планирования сбыта продукции;
- освоить разработку мероприятий по повышению эффективности коммерческого процесса.

1.3 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Предварительная подготовка предполагает создание основы для формирования компетенций, указанных в п. 2, при изучении дисциплин:

- Экономическое сопровождение договорной деятельности
- Операционный менеджмент
- Организация корпоративных коммуникаций
- Технологии управленческого консультирования
- Анализ финансово-хозяйственной деятельности
- Экономическая теория
- Деловые коммуникации и документирование

2 КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ПК-7: Способен разрабатывать и совершенствовать регламент процесса подразделения организации или административный регламент подразделения организации
Знать: Основы экономики, учета затрат и оценки эффективности бизнес-администрирования деятельности промышленного предприятия; основы операционного менеджмента
Уметь: Оценивать ресурсы, необходимые для совершенствования коммерческих процессов и административных регламентов промышленного предприятия
Владеть: Навыками разработки регламента коммерческого подразделения промышленного предприятия с учетом требований рыночной конъюнктуры и требований к процедуре контроля выполнения регламента коммерческого процесса; навыками разработки предложений по повышению эффективности коммерческого процесса

3 РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Наименование и содержание разделов, тем и учебных занятий	Семестр (курс для ЗАО)	Контактная работа		СР (часы)	Инновац. формы занятий	Форма текущего контроля
		Лек. (часы)	Пр. (часы)			
Раздел 1. Концепция коммерческой деятельности промышленного предприятия	8					С
Тема 1. Основные принципы коммерческой деятельности		1	1	6	ГД	
Тема 2. Сущность коммерческой деятельности на промышленном предприятии		2	2	6	ГД	
Тема 3. Концепция коммерческо-посреднической деятельности		2	2	6	ГД	
Тема 4. Организационные формы промышленного предприятия и его объединений		2	2	6	ГД	
Раздел 2. Организация управления коммерческой деятельностью на промышленном предприятии						С, Т, О
Тема 5. Структурное построение коммерческих служб предприятий и их основные функции		2	2	9	ГД	
Тема 6. Планирование материального обеспечения производства		2	2	12	ИЛ	
Тема 7. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на промышленном предприятии	1	1	8	ГД		

Тема 8. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на промышленном предприятии		4	4	12	ГД	
Тема 9. Анализ коммерческой деятельности на предприятии		2	2	6,75	ГД	
Итого в семестре (на курсе для ЗАО)		18	18	71,75		
Консультации и промежуточная аттестация (Зачет)		0,25				
Всего контактная работа и СР по дисциплине		36,25		71,75		

4 КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Курсовое проектирование учебным планом не предусмотрено

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

5.1 Описание показателей, критериев и системы оценивания результатов обучения

5.1.1 Показатели оценивания

Код компетенции	Показатели оценивания результатов обучения	Наименование оценочного средства
ПК-7	<p>Описывает процедуру выполнения регламента коммерческого процесса.</p> <p>Раскрывает последовательность продвижения товаров по каналам распределения.</p> <p>Организует административный регламент процесса распределения товаров в каналах сбыта.</p> <p>Оценивает ресурсы, необходимые для усовершенствования коммерческих процессов и административных регламентов</p>	<p>Вопросы устного собеседования</p> <p>Типовые практико-ориентированные задания</p>

	<p>промышленного предприятия. Определяет эффективность бизнес-администрирования коммерческой деятельности промышленного предприятия.</p>	
--	--	--

5.1.2 Система и критерии оценивания

Шкала оценивания	Критерии оценивания сформированности компетенций	
	Устное собеседование	Письменная работа
Зачтено	<p>Полный, исчерпывающий ответ, явно демонстрирующий глубокое понимание предмета и широкую эрудицию в оцениваемой области, умение использовать теоретические знания для решения практических задач.</p>	
Не зачтено	<p>Неспособность ответить на вопрос без помощи экзаменатора. Незнание значительной части принципиально важных элементов дисциплины. Многочисленные грубые ошибки</p>	

5.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

5.2.1 Перечень контрольных вопросов

№ п/п	Формулировки вопросов
Семестр 8	
1	Принципы коммерческой деятельности
2	Субъекты и объекты коммерческой деятельности
3	Сущность коммерческой деятельности на промышленном предприятии
4	Концепция коммерческо-посреднической деятельности
5	Организационно-правовые формы предприятия
6	Организационные формы объединения предприятий
7	Основные функции коммерческой службы предприятия
8	Организационная структура коммерческой службы предприятия
9	Принципы формирования организационной структуры коммерческой службы предприятия

10	Совершенствование организационной структуры коммерческой службы предприятия
11	Сущность планирования обеспечения предприятия материальными ресурсами
12	Изучение рынка сырья и материалов
13	Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов
14	Определение потребности производственных цехов в материальных ресурсах
15	Документальное оформление выдачи материалов и доставки их в цех
16	Организация коммерческих связей и выбор поставщика
17	Базисные условия поставки товаров
18	Основные формы расчетов при закупке товаров
19	Роль сбыта продукции на предприятии
20	Планирование ассортимента продукции
21	Планирование сбыта продукции
22	Организация оперативно-сбытовой работы
23	Анализ закупочной коммерческой деятельности
24	Анализ сбытовой деятельности предприятия

5.2.2 Типовые тестовые задания

1. Коммерческая служба промышленного предприятия в России не включает отдел:
 - а) маркетинга;
 - б) сбыта;
 - в) закупок;
 - г) внешнеэкономической деятельности
2. Формирование спроса заключается:
 - а) в осуществлении совокупности мероприятий, направленных на снижение конкурентного давления со стороны существующих конкурентов;
 - б) в навязывании потребителям изготовленной продукции;
 - в) в сообщении и внедрении в сознание потенциального покупателя информации о существовании и наличии товара, удовлетворяющего определённые потребности.
3. Для определения потребности в материальных ресурсах на промышленных предприятиях целесообразно использовать:
 - а) балансовый метод;
 - б) нормативный метод;
 - в) затратный метод;
 - г) дедуктивный метод.
4. К основным этапам повторяющейся закупки без изменений относится:
 - а) формирование потребности в ресурсах;
 - б) оценка и выбор поставщиков;
 - в) принятие решения о структуре, объёмах и условиях закупки

5.2.3 Типовые практико-ориентированные задания (задачи, кейсы)

Задача 1. Малое предприятие способно произвести и реализовать в течение месяца следующие сочетания товаров: либо 70 шт. изделий А и 20 шт. изделий Б; либо 60 шт. изделий А и 45 шт. изделий Б; либо 50 шт. изделий А и 65 шт. изделий Б; либо 30 шт. изделий А и 82 шт. изделий Б; либо 10 шт. изделий А и 95 шт. изделий Б.

Задание. С помощью графика производственных возможностей определите степень эффективности бизнеса (невозможный; возможный, но неэффективный; эффективный) для следующих заказов предприятия: 55 шт. изделий А и 75 шт. изделий Б; 45 шт. изделий А и 60 шт. изделий Б; 55 шт. изделий А и 55 шт. изделий Б.

Задача 2. Стабильно работающее на внутреннем рынке предприятие выпускает и успешно реализует продукцию ограниченной номенклатуры, имеющую большой спрос, на 20 млн. р. Предприятие планирует увеличить объем продаж за счет значительного расширения ассортиментного ряда выпускаемой продукции. При этом прогнозируется ежегодный прирост объема продаж на 15%. Численность отдела сбыта вместе с руководителем составляет пять человек.

Вопрос. На сколько человек должна быть увеличена численность отдела сбыта, при условии достижения предприятием годового объема продаж в 35 млн. р.? По какому типу должна быть перестроена организационная структура отдела сбыта?

Задача 3. Объем продаж составлял 200 единиц товара в месяц. После снижения цены объем продаж вырос на 100 единиц и доход составил 600 тыс. р.

Задание. Определите цену товара до и после снижения, если известно, что спрос на товар растет обратно пропорционально снижению цены?

5.3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, владений (навыков и (или) практического опыта деятельности)

5.3.1 Условия допуска обучающегося к промежуточной аттестации и порядок ликвидации академической задолженности

Проведение промежуточной аттестации регламентировано локальным нормативным актом СПбГУПТД «Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся»

5.3.2 Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Устная

Письменная

Компьютерное тестирование

Иная

5.3.3 Особенности проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Время на подготовку 0.5 часа; в это время входит подготовка ответа на теоретический вопрос и решение практико-ориентированного задания.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1 Учебная литература

Автор	Заглавие	Издательство	Год издания	Ссылка
6.1.1 Основная учебная литература				
Минько, Э. В., Минько, А. Э.	Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия	Саратов: Ай Пи Эр Медиа	2017	http://www.iprbookshop.ru/74228.html
Валигурский Д.И.	Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	Москва: Дашков и К	2019	https://ibooks.ru/reading.php?short=1&productid=359539
Федорова Л. А., Жикина О. В.	Организация промышленной коммерции	СПб.: СПбГУПТД	2017	http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2017555
6.1.2 Дополнительная учебная литература				
Денисова, А. Л., Дюженкова, Н. В.	Организация коммерческой деятельности. Управление запасами	Тамбов: Тамбовский государственный технический университет, ЭБС АСВ	2012	http://www.iprbookshop.ru/64143.html

6.2 Перечень профессиональных баз данных и информационно-справочных систем

Федеральный образовательный портал «Экономика Социология Менеджмент» [Электронный ресурс]. URL: <http://ecsocman.hse.ru>

Электронно-библиотечная система IPRbooks [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iprbookshop.ru/>

Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/>

6.3 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения

MicrosoftOfficeProfessional

Microsoft Windows

СПС КонсультантПлюс

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

Аудитория	Оснащение
Компьютерный класс	Мультимедийное оборудование, компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду
Лекционная аудитория	Мультимедийное оборудование, специализированная мебель, доска
Учебная аудитория	Специализированная мебель, доска