

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Глазовский инженерно-экономический институт (филиал)
 федерального государственного бюджетного образовательного
 учреждения высшего образования
 «Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова»
 (ГИЭИ (филиал) ФГБОУ ВО «ИжГТУ имени М.Т. Калашникова»)



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

По дисциплине: Коммерческая деятель-
ность

для направления 38.03.01 «Экономи-
ка»

профиль – Экономика предприятий и организаций
(шифр, наименование – полностью)

форма обучения: очно-
заочная
(очная, очно-заочная или заочная)

Общая трудоемкость дисциплины составляет: 4 зачетных единиц(ы)

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры			
		8			
Контактные занятия (всего)	24	24			
В том числе:					
Лекции	12	12			
Практические занятия (ПЗ)	12	12			
Семинары (С)					
Лабораторные работы (ЛР)					
Самостоятельная работа (всего)	84	84			
В том числе:					
Курсовой проект (работа)					
Расчетно-графические работы					
Реферат					
<i>Другие виды самостоятельной работы</i>	84	84			
Вид промежуточной аттестации (зачет, экзамен)	Экзамен 36	Экзамен 36			
Общая трудоемкость	час зач. ед.	144 4	144 4		

Кафедра Экономика и менеджмент
Полное наименование кафедры, представляющей рабочую программу

Составитель Бушмелева Ольга Олеговна, старший преподаватель кафедры «ЭиМ»
Ф.И.О.(полностью), степень, звание

Рабочая программа составлена на основании федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования и утверждена на заседании кафедры


Протокол от 08.05.2018 № 5

Заведующий кафедрой  И.В. Пронина

08.05.2018 г.

СОГЛАСОВАНО

Председатель учебно-методической комиссии ГИЭИ

 В.В. Беляев

10.05.2018г.

Количество часов рабочей программы соответствует количеству часов рабочего учебного плана направления 38.03.01 Экономика, профиль – Экономика предприятий и организаций

Название дисциплины	Коммерческая деятельность			
Номер				Семестр 8
Кафедра	84 ЭиМ	Программа	38.03.01 Экономика. Профиль – экономика предприятий и организаций	
Составитель	Бушмелева Ольга Олеговна, ст. преподаватель			
Цели и задачи дисциплины, основные темы	<p>Цели: овладение студентами системой комплексных знаний и навыков осуществления коммерческой деятельности на производственных предприятиях, предприятиях оптовой и розничной торговли, направленных на организацию эффективных процессов купли – продажи товаров и услуг для удовлетворения спроса потребителей и получения прибыли от реализации товаров.</p> <p>Задачи дисциплины: дать системное представление о сущности и содержании коммерческой деятельности, коммерческих процессов, субъектов и объектов коммерческой деятельности; изучить состав и порядок сбора информации и оценки рисков; порядок организации и управления коммерческой деятельностью на предприятиях; сущность осуществления коммерческой деятельности по закупкам и сбыту продукции; специфику организации коммерческой деятельности на предприятиях оптовой и розничной торговли, в торгово – посреднических структурах; изучить порядок и состав показателей оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях.</p> <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основы сбора, обработки и методику анализа данных, необходимых для решения профессиональных задач; - приемы и принципы организации деятельности малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта; - методы критической оценки предлагаемых вариантов управленческих решений, этапы разработки и механизмы обоснования предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - проводить сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения профессиональных задач; - организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта; - критически оценивать предлагаемые варианты управленческих решений и разрабатывать и обосновывать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий. <p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> - современными методами сбора, обработки и анализа данных, необходимых для решения профессиональных задач; - организации деятельности малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта; - критической оценки предлагаемых вариантов управленческих решений и разработки и обоснования предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий. <p>Лекции (основные темы): Введение. Общая характеристика коммерческой деятельности, субъекты и объекты коммерческой деятельности: Модель товарного рынка: понятие, роль и признаки товарного рынка; компоненты модели товарного рынка. Сущность и содержание коммерческой деятельности, объекты и субъекты. Регулирование коммерческой деятельности. Информация и риски в коммерческой деятельности: Риски в коммерческой деятельности. Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Коммерческая тайна. Товарный и коллективный знаки в коммерческой работе. Франчайзинг. Реклама в коммерческой деятельности</p> <p>Организация и управление коммерческой деятельностью на предприятии: Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью. Функции и структура управления оптовых и розничных предприятий. Коммерческая деятельность по закупкам и сбыту: Понятие номенклатуры и ассортимента товаров, классификация ассортимента товаров. Коммерческая деятельность по закупкам товаров на предприятии. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии. Элементы системы маркетинга в коммерческой деятельности предприятия. Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле: Характеристика предприятий оптовой торговли. Кооперация в оптовой торговле. Товарно – ассортиментная политика на предприятиях оптовой торговли, ее специфика. Организация оптовой торговли. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле: Особенности коммерческой деятельности в розничной торговле. Формирование товарно – ассортиментной политики предприятий розничной торговли. Управление развитием целевых рынков товаров в розничной торговле. Организация розничной торговли и обслуживания покупателей. Мерчендайзинг в розничной торговле. Цели, задачи организации и содержание рекламы на предприятиях розничной торговли. Организация коммерческой деятельности в торгово – посреднических структурах: Формы торгово – посреднических структур. Развитие коммерческо – посреднической деятельности. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности: Цель и задачи анализа эффективности коммерческой деятельности предприятия; технология определения затрат и результативности коммерческой деятельности предприятия. Система показателей эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия.</p> <p>Лабораторные работы: не предусмотрены</p>			
Основная литература	<ol style="list-style-type: none"> 1. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник/ Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2017.— 500 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/60422.html.— ЭБС «IPRbooks»; 2. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник для образовательных учреждений СПО/ Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2018.— 272 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/85206.html.— ЭБС «IPRbooks»; 3. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2018.— 400 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/85279.html.— ЭБС «IPRbooks». 			
Технические средства	Персональные компьютеры для проведения практических занятий, проекционная аппаратура для презентации лекции и демонстрации иллюстративных материалов.			
Компетенции				
Общекультур-	-			

ные							
Общепрофессиональные		- способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач (ОПК-2)					
Профессиональные		- способностью организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта (ПК-9); - способностью критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий (ПК-11)					
Зачет- ных еди- ниц	4	Форма проведения занятий		Лекции	Практ. занятия	Лабор. работы	Самост. Рабо- та
		Всего часов		12	12	-	84
Виды кон- троля	Диф.зач /зач/ экз	КП/КР	Условие зачета дисци- плины	Получение оценки 3,4,5		Форма проведения самостоятельной работы	Изучение теоретического материала, выполнение контрольной работы, подготовка к занятиям.
формы	Экз.						
Перечень дисциплин, знание которых необходимо для изучения дисциплины						«Математика», «Макроэкономика», «Экономика предприятия», «Маркетинг», «Хозяйственное право», «Логистика», «Планирование на предприятии», «Менеджмент», «Маркетинг», «Анализ и диагностика финансово – хозяйственной деятельности»	

1. Цели и задачи дисциплины:

Цель: овладение студентами системой комплексных знаний и навыков осуществления коммерческой деятельности на производственных предприятиях, предприятиях оптовой и розничной торговли, направленных на организацию эффективных процессов купли – продажи товаров и услуг для удовлетворения спроса потребителей и получения прибыли от реализации товаров.

Задачи дисциплины: дать системное представление о сущности и содержании коммерческой деятельности, коммерческих процессов, субъектов и объектов коммерческой деятельности; изучить состав и порядок сбора информации и оценки рисков; порядок организации и управления коммерческой деятельностью на предприятиях; сущность осуществления коммерческой деятельности по закупкам и сбыту продукции; специфику организации коммерческой деятельности на предприятиях оптовой и розничной торговли, в торгово – посреднических структурах; изучить порядок и состав показателей оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях.

В результате изучения дисциплины студент должен

знать:

- основы сбора, обработки и методiku анализа данных, необходимых для решения профессиональных задач;
- приемы и принципы организации деятельности малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта;
- методы критической оценки предлагаемых вариантов управленческих решений, этапы разработки и механизмы обоснования предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.

уметь:

- проводить сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения профессиональных задач;
- организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта;
- критически оценивать предлагаемые варианты управленческих решений и разрабатывать и обосновывать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.

владеть:

- современными методами сбора, обработки и анализа данных, необходимых для решения профессиональных задач;
- организации деятельности малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта;
- критической оценки предлагаемых вариантов управленческих решений и разработки и обоснования предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.

2. Место дисциплины в структуре ООП:

Дисциплина относится к вариативной части блока Б1. «Дисциплины (модули) ООП»

Для изучения дисциплины студент должен

знать основы макроэкономики, в т.ч.:

- основы математического анализа, необходимые для решения экономических задач;
- основные понятия, категории и инструменты макроэкономики;
- закономерности функционирования современной экономики на микро и макроуровне;
- основные факторы производства и механизм функционирования рынка факторов производства;
- основы построения организационных структур на предприятиях;
- состав комплекса маркетинга и его элементы;

- состав планов и методику планирования;
- основы бухгалтерского учета товарно – материальных запасов и продукции;
- основы построения логистики на предприятиях.

уметь:

- применять методы математического анализа, теоретического и экспериментального исследования для решения экономических задач;
- анализировать во взаимосвязи экономические явления, процессы и институты на микро и макроуровне;
- ориентироваться в вопросах управления предприятием, его ресурсами и персоналом;
- описывать, классифицировать и систематизировать факты экономической действительности;
- применять экономические термины, законы и теории, определять экономические показатели деятельности предприятий.

владеть:

- навыками применения современного математического инструментария для решения экономических задач;
- навыками анализа товарного рынка и основных контрагентов;
- навыками работы с действующим законодательством и нормативными документами, правовыми знаниями в области заключения, исполнения и контроля хозяйственных договоров.

Изучение дисциплины базируется на знаниях, полученных при изучении дисциплины «Математика», «Макроэкономика», «Экономика предприятия», «Маркетинг», «Хозяйственное право», «Логистика», «Планирование на предприятии», «Менеджмент», «Маркетинг», «Анализ и диагностика финансово – хозяйственной деятельности».

3. Требования к результатам освоения дисциплины:

3.1. Знания, приобретаемые в ходе изучения дисциплины

№ п/п	Знания
1.	Основы сбора, обработки и методику анализа данных, необходимых для решения профессиональных задач
2.	Приемы и принципы организации деятельности малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта
3.	Методы критической оценки предлагаемых вариантов управленческих решений, этапы разработки и механизмы обоснования предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий

3.2. Умения, приобретаемые в ходе изучения дисциплины

№ п/п	Умения
1.	Проводить сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения профессиональных задач
2.	Организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта
3.	Критически оценивать предлагаемые варианты управленческих решений и разрабатывать и обосновывать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий

3.3. Навыки, приобретаемые в ходе изучения дисциплины

№ п/п	Навыки
1.	Современными методами сбора, обработки и анализа данных, необходимых для решения профессиональных задач
2.	Организации деятельности малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта
3.	Критической оценки предлагаемых вариантов управленческих решений и разработки и обоснования предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий

3.4. Компетенции, приобретаемые в ходе изучения дисциплины

Компетенции	Знания (№№ из 3.1)	Умения (№№ из 3.2)	Навыки (№№ из 3.3)
Общепрофессиональные компетенции			
способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач (ОПК-2)	3.1.1.	3.2.1.	3.3.1.
Профессиональные компетенции			
способностью организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта (ПК-9)	3.1.2.	3.2.2.	3.3.2.
способностью критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий (ПК-11)	3.1.3.	3.2.3.	3.3.3.

4. Структура и содержание дисциплины

4.1. Разделы дисциплины и виды занятий

№ п/п	Раздел дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				лек	прак	лаб	СРС	
1	Общая характеристика коммерческой деятельности, субъекты и объекты коммерческой деятельности.	8	1-3	1	1	-	10	Тест
1.1	Модель товарного рынка: понятие, роль и признаки товарного рынка; компоненты модели товарного рынка.							
1.2	Сущность и содержание коммерческой деятельности. 1) Понятие коммерческой деятельности; 2) Характер и содержание процессов в коммерческой деятельности; 3) Субъекты и объекты коммерческой деятельности.							
1.3	Регулирование коммерческой деятельности: необходимость государственного регулирования коммерческой деятельности, методы							

	регулирования коммерческой деятельности, перечень основных законов, регламентирующих осуществление коммерческой деятельности.							
2	Информация и риски в коммерческой деятельности	8	4-6	2	2	-	10	Контрольная работа (опрос по темам лекций)
2.1	Риски в коммерческой деятельности;							
2.2	Информационное обеспечение коммерческой деятельности: 1) Сущность информационно-аналитического обеспечения и классификация коммерческой информации; 2) Комплексное исследование рынка; 3) Коммерческая тайна; 4) Товарный и коллективный знаки в коммерческой работе. Франчайзинг; 5) Реклама в коммерческой деятельности.							
3	Организация и управление коммерческой деятельностью на предприятии	8	7-9	1	1	-	11	Контрольная работа (опрос по темам лекций), тест
3.1	Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью.							
3.2	Принципы и методы управления коммерческой деятельностью.							
3.3	Функции и структура управления оптовых и розничных предприятий.							
4	Коммерческая деятельность по закупкам и сбыту	8	10-13	2	2	-	11	Контрольная работа (опрос по темам лекций)
4.1	Понятие номенклатуры и ассортимента товаров, классификация ассортимента товаров.							
4.2	Коммерческая деятельность по закупкам товаров на предприятии.							
4.3	Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии.							
4.4	Элементы системы маркетинга в коммерческой деятельности предприятия.							
5	Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле	8	14-16	2	2	-	11	Тест
5.1	Характеристика предприятий оптовой торговли.							
5.2	Кооперация в оптовой торговле.							
5.3	Товарно – ассортиментная политика на предприятиях оптовой торговли, ее специфика.							
5.4	Организация оптовой торговли.							

6	Организация коммерческой деятельности в розничной торговле.	8	16-17	2	2	-	11	Тест
6.1	Особенности коммерческой деятельности в розничной торговле.							
6.2	Формирование товарно – ассортиментной политики предприятий розничной торговли.							
6.3	Управление развитием целевых рынков товаров в розничной торговле.							
6.4	Организация розничной торговли и обслуживания покупателей.							
6.5	Мерчендайзинг в розничной торговле.							
6.6	Цели, задачи организации и содержание рекламы на предприятиях розничной торговли.							
7	Организация коммерческой деятельности в торгово – посреднических структурах.	8	18	1	1	-	10	Контрольная работа (опрос по темам лекций), тест
7.1	Формы торгово – посреднических структур.							
7.2	Развитие коммерческо – посреднической деятельности.							
8	Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности	8	19	1	1	-	10	Тест
8.1	Цель и задачи анализа эффективности коммерческой деятельности предприятия; технология определения затрат и результативности коммерческой деятельности предприятия.							
8.2	Система показателей эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия.							
	Всего	-	19	12	12	-	84	
	В том числе контроль самостоятельной работы						36	Экзамен (устно по билетам)

4.2. Содержание разделов курса

№ п/п	Раздел дисциплины	Знания (номер из 3.1)	Умения (номер из 3.2)	Навыки (номер из 3.3)
	Введение (цель, задачи, предмет, объект, методы дисциплины «Коммерческая деятельность»)			
1	1. Общая характеристика коммерческой деятельности, субъекты и объекты коммерческой деятельности. 1.1. Модель товарного рынка: понятие, роль и признаки товарного рынка; компоненты модели товарного рынка. 1.2. Сущность и содержание коммерческой деятельности. 1) Понятие коммерческой деятельности: - понятие коммерческой деятельности в узком и широком смысле; - цель и задачи (содержание) коммерческой деятельности; - факторы, принципы, стратегия и функции коммерческой деятельности; - структура (схема) коммерческой деятельности при взаимодействии с внешней средой (составные элементы взаимодействия при осуществлении коммерческой деятельности на предприятии). 2) Характер и содержание процессов в коммерческой деятельности: процессы, выполняемые в коммерческой деятельности (коммерческие, технологические, торговые	3.1.1 3.1.2 3.1.3	3.2.1 3.2.2 3.2.3	3.3.1 3.3.2 3.3.3

	<p>услуги).</p> <p>3) Субъекты и объекты коммерческой деятельности.</p> <p>Субъекты коммерческой деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - состав основных субъектов коммерческой деятельности; - виды юридических лиц как субъект коммерческой деятельности (с изучением основ функционирования); - организационные формы объединения предприятий как субъект деятельности (концерн, конгломерат, транснациональные концерны и корпорации, консорциум, финансово – промышленные группы, холдинг). <p>Объекты коммерческой деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - товар как объект коммерческой деятельности: понятие, составляющие элементы понятия «товар»; классификация и характеристика товаров; - услуга как объект коммерческой деятельности: понятие, основные качества услуги, специфика, методы согласования спроса и предложения и ценообразование при продаже услуг. <p>1.3. Регулирование коммерческой деятельности: необходимость государственного регулирования коммерческой деятельности, методы регулирования коммерческой деятельности, перечень основных законов, регламентирующих осуществление коммерческой деятельности.</p>			
2	<p>2. Информация и риски в коммерческой деятельности</p> <p>2.1. Риски в коммерческой деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - понятие риска, причина риска, понятие коммерческого риска; виды потерь при реализации коммерческого риска; - факторы риска: факторы макро- и микросреды, внутренние и внешние факторы коммерческого риска; состав наиболее частых причин коммерческого риска, непосредственно зависящих от предприятия; - классификация коммерческих рисков; - оценка и управление рисками: управление рисками и порядок управления рисками; методы оценки рисков; - организационные меры по профилактике и нейтрализации рисков. <p>2.2. Информационное обеспечение коммерческой деятельности:</p> <p>1) Сущность информационно-аналитического обеспечения и классификация коммерческой информации:</p> <ul style="list-style-type: none"> - состав понятия «информационное обеспечение»: состав, структура информации, характеристика движения и качества информации, способы преобразования информации; операции информационно – аналитического обеспечения; - понятие «коммерческая информация; и источники ее получения; - классификация коммерческой информации: по источникам возникновения (нормативная, нормативно-правовая, нормативно-справочная, учетно-аналитическая, распорядительного характера); по направлению движения (входящая, исходящая, внутреннего пользования); по стабильности движения (периодическая (регулярная), эпизодическая, разовая); по степени преобразования (первичная (исходная), промежуточная, итоговая); по значимости принимаемых управленческих решений (стратегического характера, тактического характера, оперативная); по объектам коммерческой деятельности (информация о поставщиках - партнерах при закупках, информация о получателях - партнерах при сбыте, информация о посредниках). <p>2) Комплексное исследование рынка:</p> <ul style="list-style-type: none"> - понятие и элементы комплексного исследования рынка; - изучение спроса потребителей; качество и потребительская оценка товаров на рынке; ценообразующие факторы и формирование цены на товары; - анализ информации о поставщиках и посредниках предприятия, критерии выбора поставщика; 	<p>3.1.1</p> <p>3.1.2</p> <p>3.1.3</p>	<p>3.2.1</p> <p>3.2.2</p> <p>3.2.3</p>	<p>3.3.1</p> <p>3.3.2</p> <p>3.3.3</p>

	<p>3) Коммерческая тайна: понятие «коммерческой тайны», состав информации, относящейся к коммерческой тайне предприятия; сведения, не относящиеся к коммерческой тайне предприятия; охрана коммерческой тайны (система защиты коммерческой тайны);</p> <p>4) Товарный и коллективный знаки в коммерческой работе:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Товарный знак: понятие товарного знака, типы обозначения товарного знака; регистрация и охрана товарного знака; использование товарного знака; условия прекращения использования товарного знака; - Коллективный знак: понятие, регистрация, охрана, условия использования коллективного знака; условия прекращения использования коллективного знака; - Франчайзинг: понятие, сущность и роль франчайзинга в коммерческой деятельности; виды франчайзинга; правовое регулирование франчайзинга в России; <p>5) Реклама в коммерческой деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - понятие, сущность и задачи рекламы; - виды рекламы и условия ее применения, специфика рекламы для отдельных предприятий; - эффективность рекламной деятельности. 			
3	<p>3. Организация и управление коммерческой деятельностью на предприятии</p> <p>3.1. Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью.</p> <p>3.2. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью.</p> <p>3.3. Функции и структура управления оптовых и розничных предприятий:</p> <ul style="list-style-type: none"> - функции управления коммерческой деятельностью: планирование, организация, учет и контроль; - структура управления коммерческой деятельностью: структура управления, выстроенная по товарному признаку; структура управления, выстроенная по функциональному признаку; - типы организационной структуры торгового предприятия (характеристика и сфера применения): линейная, функциональная, линейно – функциональная, линейно – штабная, дивизиональная, матричная; - типовые варианты организационной структуры торгового предприятия: структура торгового предприятия со средним товарооборотом и ограниченным ассортиментом; структура торгового предприятия с большим товарооборотом; структура торгового предприятия с крупным товарооборотом и высокими объемами реализации. 	<p>3.1.1</p> <p>3.1.2</p> <p>3.1.3</p>	<p>3.2.1</p> <p>3.2.2</p> <p>3.2.3</p>	<p>3.3.1</p> <p>3.3.2</p> <p>3.3.3</p>
4	<p>4. Коммерческая деятельность по закупкам и сбыту</p> <p>4.1. Понятие номенклатуры и ассортимента товаров, классификация ассортимента товаров:</p> <ul style="list-style-type: none"> - понятие номенклатуры и ассортимента товаров; - классификация по товарно – сырьевому принципу; понятие производственного и торгового ассортимента; - классификация торгового ассортимента по принципам: по степени сложности (простой и сложный ассортимент); по частоте спроса (повседневного, периодического, редкого спроса); по виду спроса (сформулированного, альтернативного и импульсивного спроса). <p>4.2. Коммерческая деятельность по закупкам товаров на предприятии:</p> <ul style="list-style-type: none"> - сущность, роль и содержание коммерческой работы; - организация хозяйственных связей и выбор поставщиков: изучение и поиск поставщиков; классификация поставщиков; критерии выбора поставщиков; - оформление коммерческой сделки: договор поставки и договор купли продажи, содержание и функции, выполняемые договором; 	<p>3.1.1</p> <p>3.1.2</p> <p>3.1.3</p>	<p>3.2.1</p> <p>3.2.2</p> <p>3.2.3</p>	<p>3.3.1</p> <p>3.3.2</p> <p>3.3.3</p>

	<p>- управление товарными запасами: классификация и порядок расчета размера запасов; функции складов при закупке товаров; операции, выполняемые на складах; управление товарными запасами.</p> <p>4.3. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии:</p> <ul style="list-style-type: none"> - исследование рынка, определение емкости рынка, анализ конкурентов; - оценка сбалансированности товарного ассортимента (факторы, влияющие на формирование ассортимента товаров на предприятии; оценка сбалансированности товарного ассортимента на основе жизненного цикла товаров; оценка сбалансированности товарного ассортимента с использованием матрицы БКГ); - планирование сбыта товара, каналы сбыта, виды сбыта. <p>4.4. Элементы системы маркетинга в коммерческой деятельности предприятия:</p> <ul style="list-style-type: none"> - стратегии ориентации маркетинга, факторы продаж. - направления маркетинговой работы (элементы комплекса маркетинга). 			
5	<p>5. Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле</p> <p>5.1. Характеристика предприятий оптовой торговли:</p> <ul style="list-style-type: none"> - свойства оптовой торговли, классификация предприятий оптовой торговли и характеристика деятельности; - задачи и функции предприятий оптовой торговли; <p>5.2. Кооперация в оптовой торговле:</p> <ul style="list-style-type: none"> - понятие и признаки кооперации в оптовой торговле, сферы кооперации в оптовой торговле; - формы кооперации в оптовой торговле, взаимосвязь форм и сфер кооперации в оптовой торговле; - функции предприятий, вступивших в кооперацию в оптовой торговле. <p>5.3. Товарно – ассортиментная политика на предприятиях оптовой торговли, ее специфика.</p> <p>5.4. Организация оптовой торговли:</p> <ul style="list-style-type: none"> - конъюнктура рынка, стадии конъюнктуры рынка и их характеристика; - цели и задачи оптового товарооборота; - этапы формирования оптовой продажи товаров; - организационные формы оптовой торговли, формы оптовой продажи товаров со склада; - отдел продаж, функции работников отдела продаж. 	<p>3.1.1</p> <p>3.1.2</p> <p>3.1.3</p>	<p>3.2.1</p> <p>3.2.2</p> <p>3.2.3</p>	<p>3.3.1</p> <p>3.3.2</p> <p>3.3.3</p>
6	<p>6. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле</p> <p>6.1. Особенности коммерческой деятельности в розничной торговле:</p> <ul style="list-style-type: none"> - структура розничной торговой сети, классификация предприятий розничной торговли по ассортименту товаров, показатели структуризации торгового предприятия, факторы рационального размещения предприятий розничной торговли; - цели коммерческой деятельности предприятий розничной торговли, функции и задачи предприятий розничной торговли, - виды реализации в зависимости от предназначения продукции (интенсивная, нацеленная, единая, прямая, селективная), направления коммерческой деятельности предприятий розничной торговли; <p>6.2. Формирование товарно – ассортиментной политики предприятий розничной торговли:</p> <ul style="list-style-type: none"> - формирование и оценка сбалансированности товарного ассортимента предприятий розничной торговли; - управление устойчивостью товарного ассортимента предприятий розничной торговли, факторы, влияющие на сбалансированность товарного ассортимента. <p>6.3. Управление развитием целевых рынков товаров в роз-</p>	<p>3.1.1</p> <p>3.1.2</p> <p>3.1.3</p>	<p>3.2.1</p> <p>3.2.2</p> <p>3.2.3</p>	<p>3.3.1</p> <p>3.3.2</p> <p>3.3.3</p>

	<p>ничной торговле:</p> <ul style="list-style-type: none"> - понятие целевой рынок; модель управления развития целевых рынков и ее содержание; - организация торгово – технологического процесса (основные и вспомогательные операции), структура и последовательность операций торгово – технологического процесса предприятий розничной торговли. <p>6.4. Организация розничной торговли и обслуживания покупателей:</p> <ul style="list-style-type: none"> - роль и значение организации обслуживания, культура торговли, методы и характеристика способов (форм) реализации товаров; - элементы (и их характеристика) обслуживания покупателей предприятия розничной торговли; <p>6.5. Мерчендайзинг в розничной торговле:</p> <ul style="list-style-type: none"> - понятие мерчендайзинга, назначение, правила мерчендайзинга. <p>6.6. Цели, задачи организации и содержание рекламы на предприятиях розничной торговли.</p>			
7	<p>7. Организация коммерческой деятельности в торгово – посреднических структурах</p> <p>7.1. Формы торгово – посреднических структур.</p> <p>7.2. Развитие коммерческо – посреднической деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - специфика коммерческо – посреднической деятельности, направления повышения эффективности; - виды дистрибьютеров и характеристика деятельности (дистрибьютеры в «полным» и «неполным» набором услуг); - посредники в каналах распределения (состав, назначение, эффективность). 	3.1.1 3.1.2 3.1.3	3.2.1 3.2.2 3.2.3	3.3.1 3.3.2 3.3.3
8	<p>8. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности</p> <p>8.1. Цель и задачи анализа эффективности коммерческой деятельности предприятия; технология определения затрат и результативности коммерческой деятельности предприятия.</p> <p>8.2. Система показателей эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия.</p>	3.1.1 3.1.2	3.2.1 3.2.2	3.3.1 3.3.2

4.3. Темы и содержание практических занятий

№ п/п	Темы и содержание занятий	Кол-во часов
1	<p>Общая характеристика коммерческой деятельности, субъекты и объекты коммерческой деятельности.</p> <p>Решение задач на закрепление материала о субъектах и объектах коммерческой деятельности, функциях коммерческой деятельности (обсуждение практической ситуации)</p>	1
2	<p>Информация и риски в коммерческой деятельности</p> <p>Доклады по темам: Франчайзинг в России и Удмуртской республике; Товарный знак: характеристика, применение.</p> <p>Решение ситуационных задач на оценку рисков.</p>	2
3	<p>Организация и управление коммерческой деятельностью на предприятии</p> <p>Решение ситуационной задачи на проектирование организационной структуры коммерческого отдела предприятия, определения функций подразделений</p>	1
4	<p>Коммерческая деятельность по закупкам и сбыту</p> <p>Решение ситуационных задач на оценку сбалансированности товарного ассортимента продукции предприятия, планирования номенклатуры и ассортимента продукции.</p>	2
5	<p>Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле</p> <p>Решение ситуационных задач на изучение деятельности оптового предприятия.</p>	2
6	<p>Организация коммерческой деятельности в розничной торговле</p> <p>Решение ситуационных задач на изучение принципов размещения торговых предприятий, устройство и планировку магазинов, мерчендайзинг в торговых предприятиях.</p>	2
7	<p>Организация коммерческой деятельности в торгово – посреднических структурах)</p> <p>Решение ситуационных задач на определение наиболее выгодного канала распределения продукции и выбор посреднической структуры.</p>	1
8	<p>Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности</p> <p>Решение ситуационных задач на оценку эффективности коммерческой деятельности</p>	1

	предприятий	
	Всего	12

4.4 Наименование тем лабораторных работ, их содержание и объем в часах

Лабораторные работы по дисциплине не предусмотрены.

5. Содержание самостоятельной работы студентов. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

5.1. Содержание самостоятельной работы

Номер раздела дисциплины	Наименование тем	Трудоемкость (час)
1	Общая характеристика коммерческой деятельности, субъекты и объекты коммерческой деятельности. Закрепление лекционного материала и подготовка к практическому занятию по теме. Самостоятельное изучение вопросов: - Регулирование коммерческой деятельности: необходимость государственного регулирования коммерческой деятельности, методы регулирования коммерческой деятельности, перечень основных законов, регламентирующих осуществление коммерческой деятельности.	10
2	Информация и риски в коммерческой деятельности Закрепление лекционного материала и подготовка к практическому занятию по теме. Самостоятельное изучение вопросов: 1) Коммерческая тайна; 2) Товарный и коллективный знаки в коммерческой работе. Франчайзинг; 3) Реклама в коммерческой деятельности.	10
3	Организация и управление коммерческой деятельностью на предприятии Закрепление лекционного материала и подготовка к практическому занятию по теме. Самостоятельное более глубокое изучение вопросов: Функции и структура управления оптовых и розничных предприятий.	11
4	Коммерческая деятельность по закупкам и сбыту Закрепление лекционного материала и подготовка к практическому занятию по теме. Самостоятельное более глубокое изучение вопросов: Понятие номенклатуры и ассортимента товаров, классификация ассортимента товаров. Коммерческая деятельность по закупкам товаров на предприятии. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии. Элементы системы маркетинга в коммерческой деятельности предприятия.	11
5	Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле Закрепление лекционного материала и подготовка к практическому занятию по теме. Самостоятельное более глубокое изучение вопросов: Характеристика предприятий оптовой торговли. Кооперация в оптовой торговле. Товарно – ассортиментная политика на предприятиях оптовой торговли, ее специфика. Организация оптовой торговли.	11
6	Организация коммерческой деятельности в розничной торговле Закрепление лекционного материала и подготовка к практическому занятию по теме. Самостоятельное более глубокое изучение вопросов: Особенности коммерческой деятельности в розничной торговле. Формирование товарно – ассортиментной политики предприятий розничной торговли. Управление развитием целевых рынков товаров в розничной торговле.	11

	Организация розничной торговли и обслуживания покупателей. Мерчендайзинг в розничной торговле. Цели, задачи организации и содержание рекламы на предприятиях розничной торговли.	
7	Организация коммерческой деятельности в торгово – посреднических структурах. Закрепление лекционного материала и подготовка к практическому занятию по теме. Самостоятельное более глубокое изучение вопросов: Формы торгово – посреднических структур. Развитие коммерческо – посреднической деятельности.	10
8	Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности Закрепление лекционного материала и подготовка к практическому занятию по теме. Самостоятельное более глубокое изучение вопросов: Технология определения затрат и результативности коммерческой деятельности предприятия. Система показателей эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия.	10
	ВСЕГО	84

5.2 Оценочные материалы для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по итогам освоения дисциплины (модуля).

Оценочные материалы, используемые для текущего контроля успеваемости обучающихся и их промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины, их виды и формы, требования к ним и шкалы оценивания приведены в приложении к рабочей программе дисциплины «Коммерческая деятельность», которое оформляется в виде отдельного документа

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины:

а) основная литература

№ п/п	Наименование книги	Год издания
1.	Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник/ Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2017.— 500 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/60422.html .— ЭБС «IPRbooks»	2017
2.	Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник для образовательных учреждений СПО/ Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2018.— 272 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/85206.html .— ЭБС «IPRbooks»	2018
3.	Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2018.— 400 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/85279.html .— ЭБС «IPRbooks»	2018

б) дополнительная литература

№ п/п	Наименование книги	Год издания
1.	Виноградова С.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник/ Виноградова С.Н.— Электрон. текстовые данные.— Минск: Вышэйшая школа, 2012.— 288 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/20218.html .— ЭБС «IPRbooks»	2012
2.	Бунеева Р.И. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: организация и управление. Учебник/ Бунеева Р.И.— Электрон. текстовые данные.— Ростов-на-Дону: Феникс, 2012.— 351 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/58947.html .— ЭБС «IPRbooks»	2012
3.	Егорова Е.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Егорова Е.Н., Логинова Е.Ю.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Научная книга, 2012.— 159 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8201.html .— ЭБС «IPRbooks»	2012
4.	Кирюхина А.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кирюхина А.Н.— Электрон. текстовые данные.— Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2011.— 132 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/14368.html .— ЭБС «IPRbooks»	2011

в) перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети Интернет

1. Электронно-библиотечная система **IPRbooks**

<http://istu.ru/material/elektronno-bibliotecnaya-sistema-iprbooks>

2. Электронный каталог научной библиотеки ИжГТУ имени М.Т. Калашникова **Web**

ИРБИС

[http://94.181.117.43/cgi-](http://94.181.117.43/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&C21COM=F&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS)

[bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&C21COM=F&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS](http://94.181.117.43/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&C21COM=F&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS)

3. Национальная электронная библиотека - <http://нэб.рф>.

4. Мировая цифровая библиотека - <http://www.wdl.org/ru/>

5. Международный индекс научного цитирования **Web of Science** –

<http://webofscience.com>.

6. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU –

<https://elibrary.ru/defaultx.asp>

г) программное обеспечение

1. Microsoft Office 2010 (офисный пакет)

2. WinRAR (архиватор)

3. Foxit Cloud (программа для Foxit Reader)

4. Foxit Reader (просмотр PDF файлов)

5. XnView (просмотр графических файлов)

6. Yandex ООО "ЯНДЕКС" (браузер)

д) МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ПРАКТИЧЕСКИМ (СЕМИНАРСКИМ) ЗАНЯТИЯМ

Методические рекомендации к выполнению контрольной работы по дисциплине «Коммерческая деятельность» для студентов направления 38.03.01 «Экономика» профиль «Экономика предприятий и организаций» (заочной формы обучения)/ Составитель Бушмелева О.О. – Глазов, 2018. (ЭУМИ) Регистрационный номер ГФ 84/047.

1. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ:

1. Специальное помещение - Учебная аудитория № 403 для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оборудованные аудиторной доской, столами, стульями.

2. Специальные помещения - учебные аудитории для организации и проведения самостоятельной работы студентов, оборудованные доской, компьютерами с возможностью подключения к сети «Интернет», столами, стульями.

Лист утверждения рабочей программы дисциплины (модуля) на учебный год

Рабочая программа дисциплины (модуля) утверждена на ведение учебного процесса в учебном году:

<i>Учебный год</i>	<i>«Согласовано»: заведующий кафедрой, ответственной за РПД (подпись и дата)</i>
2018- 2019	
2019- 2020	
2020- 2021	
2021 – 2022	
2022 - 2023	
2023 - 2024	
2024- 2025	