

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Воткинский филиал
Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования
«Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова»
(ВФ ФГБОУ ВО «ИжГТУ имени М.Т. Калашникова»)



И.А. Давыдов

2019 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине: Коммерческая деятельность

для направления: 38.03.01 «Экономика»

по профилю: «Экономика предприятий (организаций)»

форма обучения: заочная

Общая трудоемкость дисциплины составляет: 3 зачетные единицы

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры			
		7			
Контактные занятия (всего)	12	12			
В том числе:	-	-			
Лекции (Л)	6	6			
Практические занятия (ПЗ)	6	6			
Семинары (С)	-	-			
Лабораторные работы (ЛР)	-	-			
Самостоятельная работа (всего)	96	96			
В том числе:	-	-			
Курсовой проект (работа)	-	-			
Расчетно-графические работы	-	-			
Реферат	-	-			
<i>Другие виды самостоятельной работы</i>	-	-			
Вид промежуточной аттестации (зачет, экзамен)	зачет	зачет			
Общая трудоемкость	час	108	108		
	зач. ед.	3	3		

Кафедра: «Экономика и организация производства»

Составитель: Шайдунова Наталия Сергеевна, старший преподаватель.

Рабочая программа составлена на основании ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» (уровень бакалавриата) № 1327 от 12.11.2015 и утверждена на заседании кафедры

Протокол от 12.04.2019 г. №4/19

И.о. заведующий кафедрой «Экономика и организация производства»



О.А. Чувашова
12.04 2019 г.

СОГЛАСОВАНО

Председатель учебно-методической комиссии
по направлению 38.03.01 «Экономика», профиль «Экономика предприятий (организаций)»



Н.Ю. Орлова
12.04 2019 г.

Количество часов рабочей программы соответствует количеству часов рабочего учебного плана направления 38.03.01 «Экономика», профиль «Экономика предприятий (организаций)»

Ведущий специалист учебной части
ВФ ФГБОУ ВО «ИжГТУ имени М.Т. Калашникова»



Л.Н. Соловьева
12.04 2019 г.

Название дисциплины	Коммерческая деятельность			
Номер		<i>Академический год</i>		<i>семестр</i>
кафедра		Программа	38.03.01 «Экономика» (уровень бакалавриата), профиль «Экономика предприятий (организаций)»	
Составитель	Шайдурова Н. С., ст. преподаватель			
Цели и задачи дисциплины, основные темы	<p>Целью освоения дисциплины является овладение студентами организационными знаниями и действиями, направленными на совершенствование процессов купли-продажи, обмена и продвижения товаров и производителей к потребителям для удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли.</p> <p>Задачи: изучение основ коммерческой деятельности применительно к внутренней и внешней торговле; разработка методологии исследования товарных рынков в сфере коммерции; освоение технологии проведения коммерческих переговоров, заключения коммерческих сделок и контрактов купли-продажи, их исполнения во внутренней и внешней торговле; выявление особенностей организации и техники проведения коммерческих операций предприятиями в оптовой, розничной торговле, торгово-посредническом звене, на внутреннем и внешнем рынках; ознакомление с государственным и международным регулированием коммерческой и предпринимательской деятельности.</p> <p>Знать: основные виды управленческих решений в коммерческой деятельности; основы организации деятельности малых групп, созданных для реализации конкретного проекта, специфику организации коммерческой деятельности предприятия в различных отраслях; особенности государственного регулирования коммерческих процессов и информационного обеспечения коммерческой деятельности; теоретические основы оценки предлагаемых вариантов управленческих решений в коммерческой деятельности, разработки и обоснования предложений по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.</p> <p>Уметь: организовать деятельность коллектива в исследовательских целях; организовать деятельности малых групп, созданных для реализации конкретного проекта в области коммерческой деятельности предприятия; разрабатывать и обосновывать управленческие решения в коммерческой деятельности: товарную политику предприятия и (организации) и стратегию сбытовой деятельности предприятия (организации), систему коммуникаций по продвижению товаров и услуг, найти и обосновать выбор поставщиков.</p> <p>Владеть: навыками организации деятельности коллектива в исследовательских целях, деятельности малых групп, созданных для реализации конкретного проекта в области коммерческой деятельности предприятия; навыками разработки вариантов управленческих решений в коммерческой деятельности.</p> <p>Лекции (основные темы): Методологические основы коммерческой деятельности. Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности. Объекты коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности. Управление коммерческой деятельностью организации. Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности организации. Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации. Договоры в коммерческой деятельности организаций. Управление товарным обеспечением. Анализ и оценка коммерческой деятельности. Инновации в сфере коммерции.</p> <p>Практические занятия: Конъюнктурный обзор товарного рынка, Прогнозирование спроса потребителей и анализ зоны обслуживания потребителей, Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности, Порядок оформления документации для ведения коммерческой деятельности, Проектирование коммерческой деятельности, Договоры в коммерческой деятельности и формы ведения переговоров и т.д.</p>			
Основная литература	<p>1. Пигунова, О. В. Коммерческая деятельность предприятия [Электронный ресурс] : учебное пособие / О. В. Пигунова, Е. П. Науменко. — Электрон. текстовые данные. — Минск : Вышэйшая школа, 2014. — 256 с. — 978-985-06-2318-8. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/35490.html</p> <p>2. Коммерческая деятельность организаций в инфокоммуникациях [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / сост. Т. Р. Моисеева. — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский технический университет связи и информатики, 2016. — 32 с. — 2227-8397. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/61486.html</p>			
Технические средства	Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся, для самостоятельной работы студентов.			
Компетенции	Приобретаются студентами при освоении дисциплины			
Общепрофессиональ-	ОПК2- способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для реше-			

<i>ные</i>		ния профессиональных задач;					
<i>Профессиональные</i>		ПК 9- способностью организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта; ПК11- 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.					
<i>Зачетных единиц</i>	3	<i>Форма проведения занятий</i>		<i>Лекции</i>	<i>Практические занятия</i>	<i>Лабораторные работы</i>	<i>Самостоятельная работа</i>
		Всего часов 108		6	6	-	96
<i>Виды контроля</i>	<i>Диф.зач /зач/ экз</i>	<i>КП/КР</i>	<i>Условие зачета дисциплины</i>	Получение оценки «зачтено»	<i>Форма проведения самостоятельной работы</i>	Подготовка к практическим занятиям, контрольным работам, к зачету, выполнение самостоятельной работы.	
<i>Формы</i>	Зачет	нет					
<i>Перечень дисциплин, знание которых необходимо для изучения дисциплины</i>			«Экономика предприятия», «Эконометрика», «Маркетинг», «Менеджмент»				

1. Цели и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины является формирование у студентов системных знаний о коммерческих процессах и механизмах организации коммерческой деятельности предприятия (организации), а также об оценке их эффективности.

Задача дисциплины:

- изучение основ коммерческой деятельности применительно к внутренней и внешней торговле;
- разработка методологии исследования товарных рынков в сфере коммерции;
- освоение технологии проведения коммерческих переговоров, заключения коммерческих сделок и контрактов купли-продажи, их исполнения во внутренней и внешней торговле; выявление особенностей организации и техники проведения коммерческих операций предприятиями в оптовой, розничной торговле, торгово-посредническом звене, на внутреннем и внешнем рынках;
- ознакомление с государственным и международным регулированием коммерческой и предпринимательской деятельности.

В результате изучения дисциплины студент должен:

знать:

- основные виды управленческих решений в коммерческой деятельности;
- основы организации деятельности малых групп, созданных для реализации конкретного проекта, специфику организации коммерческой деятельности предприятия в различных отраслях;
- особенности государственного регулирования коммерческих процессов и информационного обеспечения коммерческой деятельности;
- теоретические основы оценки предлагаемых вариантов управленческих решений в коммерческой деятельности, разработки и обоснования предложений по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.

уметь:

- организовать деятельность коллектива в исследовательских целях;
- организовать деятельности малых групп, созданных для реализации конкретного проекта в области коммерческой деятельности предприятия;
- разрабатывать и обосновывать управленческие решения в коммерческой деятельности: товарную политику предприятия и (организации) и стратегию сбытовой деятельности предприятия (организации), систему коммуникаций по продвижению товаров и услуг, найти и обосновать выбор поставщиков.

владеть:

- навыками организации деятельности коллектива в исследовательских целях, деятельности малых групп, созданных для реализации конкретного проекта в области коммерческой деятельности предприятия;
- навыками разработки вариантов управленческих решений в коммерческой деятельности.

2. Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина «Коммерческая деятельность» относится к вариативной части Блока 1 «Дисциплины (модули)» ООП.

Для изучения дисциплины студент должен:

знать:

- основные категории, понятия и инструменты экономической теории, экономики предприятия;
- принципы развития и закономерности функционирования организации;
- основные бизнес-процессы в организации;
- типы организационных структур, их основные параметры и принципы проектирования;

уметь:

- ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией профессиональных функций;
- анализировать организационную структуру и разрабатывать предложения по её совершенствованию;
- рассчитывать на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы экономические и социально-экономические показатели;
- анализировать результаты расчетов и обосновывать полученные выводы.

владеть:

- проектирования организационной структуры, осуществлять распределение полномочий и ответственности на основе их делегирования;
- реализовывать программы организационных изменений;
- моделировать бизнес-процессы и владеть методами реорганизации бизнес-процессов;
- расчета и анализа социально-экономических показателей.

Изучение дисциплины базируется на знаниях, полученных при изучении дисциплин: «Экономика предприятия», «Эконометрика», «Маркетинг», «Менеджмент».

3. Требования к результатам освоения дисциплины

3.1. Знания, приобретаемые в ходе изучения дисциплины

№ п/п З	Знания
1.	основные виды управленческих решений в коммерческой деятельности;
2.	основы организации деятельности малых групп, созданных для реализации конкретного проекта, специфику организации коммерческой деятельности предприятия в различных отраслях;
3.	особенности государственного регулирования коммерческих процессов и информационного обеспечения коммерческой деятельности;
4.	теоретические основы оценки предлагаемых вариантов управленческих решений в коммерческой деятельности, разработки и обоснования предложений 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 У	Умения
1.	организовать деятельность коллектива в исследовательских целях;
2.	организовать деятельности малых групп, созданных для реализации конкретного проекта в области коммерческой деятельности предприятия;
3.	разрабатывать и обосновывать управленческие решения в коммерческой деятельности: товарную политику предприятия и (организации) и стратегию сбытовой деятельности предприятия (организации), систему коммуникаций по продвижению товаров и услуг, найти и обосновать выбор поставщиков.

3.3. Навыки, приобретаемые в ходе изучения дисциплины

№ п/п Н	Навыки
1.	навыками организации деятельности коллектива в исследовательских целях, деятельности малых групп, созданных для реализации конкретного проекта в области коммерческой деятельности предприятия;
2.	навыками разработки вариантов управленческих решений в коммерческой деятельности.

3.4. Компетенции, приобретаемые в ходе изучения дисциплины

Компетенции	Знания (№ из 3.1)	Умения (№ из 3.2)	Навыки (№ из 3.3)
ОПК-2 Готовность организовать работу исследовательского коллектива в научной отрасли, соответствующей направлению подготовки;	1,2,3,4	1,2,3	1,2
ПК-9 Способность организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта;	1,2,3,4	1,2,3	1,2
ПК-11 Способность 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.	1,2,3,4	1,2,3	1,2

4 Структура и содержание дисциплины

4.1 Разделы дисциплин 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 Форма промежуточной аттестации
				лек	прак	лаб	СРС	
1.	Методологические основы коммерческой деятельности.	7	-	0,5	0,5	-	7,5	ситуационные и тестовые задания
2.	Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности.	7	-	0,5	0,5	-	7,5	ситуационные и тестовые задания
3.	Объекты коммерческой деятельности.	7	-	0,5	0,5	-	7,5	ситуационные и тестовые задания
4.	Субъекты коммерческой деятельности.	7	-	0,5	0,5	-	7,5	ситуационные и тестовые задания
5.	Управление коммерческой деятельностью организации.	7	-	0,5	0,5	-	8	ситуационные и тестовые задания
6.	Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации.	7	-	0,5	0,5	-	8	ситуационные и тестовые задания
7.	Государственное ре-	7	-	0,5	0,5	-	8	ситуационные и тестовые задания

	гулирование и контроль коммерческой деятельности организации.							вые задания
8.	Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации.	7	-	0,5	0,5	-	8	ситуационные и тестовые задания
9.	Договоры в коммерческой деятельности организаций.	7	-	0,5	0,5	-	8	ситуационные и тестовые задания
10.	Управление товарным обеспечением.	7	-	0,5	0,5	-	8	ситуационные и тестовые задания
11.	Анализ и оценка коммерческой деятельности.	7	-	0,5	0,5	-	8	практические задачи, ситуационные и тестовые задания
12.	Инновации в сфере коммерции.	7	-	0,5	0,5	-	8	ситуационные и тестовые задания
13	Подготовка к зачету	7	-	-	-	-	2	зачет
Всего		7	-	6	6	-	96	

4.2. Содержание разделов курса

№ п/п	Раздел дисциплины	Знания (номер из 3.1)	Умения (номер из 3.2)	Навыки (номер из 3.3)
1	Основные понятия: предпринимательская, коммерческая, торгово-сбытовая деятельность, бизнес, их общность и различия. Рынок товаров как сфера коммерческой деятельности: определение товарного рынка, факторы его развития, признаки и элементы. Конъюнктура рынка товаров: понятие, методы исследования, источники информации. Прогнозирование спроса потребителей. Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики. Цели, задачи и принципы коммерческой деятельности в сфере обращения товаров в современных условиях хозяйствования.	1,2,3,4	1,2,3	1,2
2	Сферы применения коммерческой деятельности: отрасли материального производства, их структура и признаки. Особенности коммерческой деятельности в сферах производства и обслуживания. Инфраструктура рынка товаров и услуг.	1,2,3,4	1,2,3	1,2
3	Объекты коммерческой деятельности: понятие, назначение, классификация. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности. Услуги как объекты коммерческой деятельности: понятие, виды услуг – материальные (услуги торговли, общественного питания, складские, консультационные и др.) и нематериальные (информационные и др.). Назначение услуг, их	1,2,3,4	1,2,3	1,2

	влияние на уровень доходов организации.			
4	<p>Субъекты коммерческой деятельности: юридические лица - коммерческие и некоммерческие организации, объединения коммерческих организаций, субъекты среднего и малого предпринимательства; физические лица - индивидуальные предприниматели.</p> <p>Коммерческие организации: понятие, классификация по виду хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, организационно-правовым формам, количественным параметрам, формам собственности, принадлежности капитала. Объединения саморегулируемых организаций в форме ассоциаций и союзов, их виды и роль в поддержке предпринимательства.</p> <p>Субъекты среднего и малого предпринимательства, индивидуальные предприниматели: понятия, характеристика, порядок оформления и регистрации документации для ведения предпринимательской деятельности.</p>	1,2,3,4	1,2,3	1,2
5	<p>Управление коммерческой деятельностью организации: понятие, цель, задачи и сущность, принципы и методы управления коммерческой деятельностью организации. Функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях, их организация, учет и контроль. Структура управления коммерческой деятельностью предприятий. Управление и мотивация труда персонала коммерческих служб. Требования к профессиональной компетентности специалистов в области коммерческой деятельности.</p>	1,2,3,4	1,2,3	1,2
6	<p>Информация в коммерческой деятельности: понятие, назначение, виды, источники. Анализ коммерческой информации и принятие решений на его основе. Защита коммерческой информации.</p>	1,2,3,4	1,2,3	1,2
7	<p>Государственное регулирование коммерческой деятельности организаций (предприятий) в РФ на федеральном и региональном уровнях управления: цель, задачи, основные направления, мероприятия и их содержание. Нормативно-правовая база регулирования коммерческой деятельности: федеральные законы, постановления Правительства РФ, стандарты, правила торговли и оказания услуг. Контроль коммерческой деятельности предприятий: виды контроля и порядок проведения контроля разных видов. Ответственность за нарушения действующего законодательства.</p>	1,2,3,4	1,2,3	1,2
8	Материально-техническая база коммерческих	1,2,3,4	1,2,3	1,2

	организаций: понятие, назначение, классификация. Состояние материально-технической базы и тенденции ее развития. Оценка эффективности материально-технической базы: показатели, их расчет. Инвестиции как источник развития материально-технической оснащенности коммерческих организаций. Процесс инвестирования в объекты коммерции			
9	Договоры в коммерческой деятельности: понятия, правовая база, назначение, виды, содержание, порядок заключения и контроль за их исполнением. Формы ведения переговоров. Управление договорной работой по материально-техническому и товарному обеспечению предприятий. Коммерческие риски: понятия, виды, анализ, факторы, определяющие вероятность рисков и способы их снижения.	1,2,3,4	1,2,3	1,2
10	Понятие, свойства и показатели ассортимента, учитываемые при управлении. Планирование, формирование и анализ ассортимента товаров. Прогнозирование оптимальной структуры ассортимента. Методы управления ассортиментом товаров. Управление закупками товаров. Закупки товаров, их назначение. Планирование объемов закупок товаров, организация и оценка эффективности закупочной деятельности предприятия. Выбор источников закупок. Анализ и оценка возможностей поставщиков. Документальное оформление закупок товаров. Организация товародвижения. Поставки товарно-материальных ресурсов на предприятие: понятие, назначение, условия в соответствии с договорами, организация и контроль. Документальное оформление поставок товаров. Товародвижение: понятие, принципы, формы, организация и контроль. Управление товарными запасами: понятие, виды, их краткая характеристика. Процесс формирования товарных запасов. Управление продажей (сбытом) товаров: понятие, назначение. Продажа (сбыт) товаров: понятие, классификация форм и методов продажи (сбыта) товаров, их краткая характеристика. Управление процессом продажи, прогнозирование, анализ и оценка ее эффективности. Документальное оформление продажи (сбыта) товаров. Обеспечение обслуживания. Услуги в отрасли (или сфере применения): понятие, ассортимент. Система, процесс и условия обслуживания. Управление качеством процесса обслуживания.	1,2,3,4	1,2,3	1,2
11	Анализ и оценка коммерческой деятельности: назначение, понятие экономического эффекта и	1,2,3,4	1,2,3	1,2

	экономической эффективности. Система показателей анализа и оценки коммерческой деятельности организаций.			
12	Инновации: понятие и классификация. Роль инноваций в обеспечении конкурентоспособности предприятий. Основные направления инновационной деятельности предприятий в сфере коммерции.	1,2,3,4	1,2,3	1,2

4.3. Наименование тем лабораторных работ, их содержание и объем в часах

Лабораторных работ не предусмотрено планом.

4.4. Наименование тем практических работ, их содержание и объем в часах

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование практических работ	Трудоемкость (час)
1.	1	Методологические основы коммерческой деятельности	0,5
2.	2	Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности	0,5
3.	3	Объекты коммерческой деятельности	0,5
4.	4	Субъекты коммерческой деятельности	0,5
5.	5	Управление коммерческой деятельностью организации	0,5
6.	6	Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации	0,5
7.	7	Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности организации	0,5
8.	8	Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации	0,5
9.	9	Договоры в коммерческой деятельности организаций	0,5
10.	10	Управление товарным обеспечением	0,5
11.	11	Анализ и оценка коммерческой деятельности	0,5
12.	12	Инновации в сфере коммерции	0,5
Итого			6

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

5.1. Содержание самостоятельной работы

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование тем	Трудоемкость (час)
1.	1.	Методологические основы коммерческой деятельности	7,5
2.	2.	Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности	7,5
3.	3.	Объекты коммерческой деятельности	7,5
4.	4.	Субъекты коммерческой деятельности	7,5
5.	5.	Управление коммерческой деятельностью организации	8
6.	6.	Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации	8
7.	7.	Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности организации	8

8	8.	Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации	8
9	9.	Договоры в коммерческой деятельности организаций	8
10	10.	Управление товарным обеспечением	8
11	11.	Анализ и оценка коммерческой деятельности	8
12	12.	Инновации в сфере коммерции	8
13	Подготовка к зачету		2
Итого			96

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

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

а) Основная литература

№ п/п	Наименование книги	Год издания
1	Пигунова, О. В. Коммерческая деятельность предприятия [Электронный ресурс] : учебное пособие / О. В. Пигунова, Е. П. Науменко. — Электрон. текстовые данные. — Минск : Вышэйшая школа, 2014. — 256 с. — 978-985-06-2318-8. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/35490.html	2014
2	Коммерческая деятельность организаций в инфокоммуникациях [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / сост. Т. Р. Моисеева. — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский технический университет связи и информатики, 2016. — 32 с. — 2227-8397. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/61486.html	2016

б) Дополнительная литература

№	Наименование книги	Год издания
1	Беляевский, И. К. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : учебное пособие / И. К. Беляевский. — Электрон. текстовые данные. — М. : Евразийский открытый институт, 2008. — 344 с. — 978-5-374-00228-7. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10700.html	2008
2	Беляевский, И. К. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учебное пособие / И. К. Беляевский. — Электрон. текстовые данные. — М. : Евразийский открытый институт, 2011. — 274 с. — 978-5-374-00503-5. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10738.html	2011
3	Кирюхина, А. Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : учебное пособие / А. Н. Кирюхина. — Электрон. текстовые данные. — Кемерово : Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2011. — 132 с. — 978-5-89289-667-2. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/14368.html	2011

в) Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети Интернет

1. Электронно-библиотечная система IPRbooks

г) Программное обеспечение:

1. Microsoft Office 2016.
2. Apache OpenOffice (свободно распространяемое ПО).

д) Методические указания

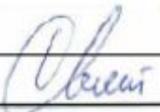
№ п/п	Наименование	Год издания
1	Оформление контрольных работ, рефератов, курсовых работ и проектов, отчетов по практике, выпускных квалификационных работ. Методические указания/Составители А.Ю. Уразбахтина, Р.М. Бакиров, В.А. Смирнов [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.vfistu.ru/images/files/docs/metodichka_po_oformleniu_v3.pdf	2018
2	Учебно-методическое пособие по организации самостоятельной работы обучающихся: для обучающихся по направлению подготовки 15.03.05 – конструкторско-технологическое обеспечение машиностроительных производств/ сост.: Р.М. Бакиров, Е.В. Чумакова.- Воткинск: Изд. ВФ ИжГТУ имени М.Т. Калашникова, 2019. –15с. - Режим доступа: http://vfistu.ru/images/files/Docs/metorg_po_sam_rabote.pdf	2019
3	Методические указания для выполнения контрольной работы по дисциплине «Коммерческая деятельность» / Н.С.Шайдурова, О.А.Чувашова . – Воткинск: ВФ ИжГТУ имени М.Т.Калашникова, 2018.- 16 с.	2018

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

№ п/п	Наименование оборудованных учебных кабинетов, объектов для проведения занятий с перечнем основного оборудования
1	Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся, для самостоятельной работы студентов.

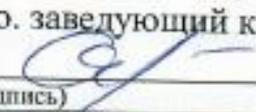
Лист утверждения рабочей программы дисциплины на учебный год

Рабочая программа дисциплины утверждена на ведение учебного процесса в учебном году

Учебный год	«Согласовано» Заведующий кафедрой, ответственный за РПД (подпись, дата)
2020-2021	 25.04.2020
2021-2022	 26.01.2021
2022-2023	 25.03.2022
2023-2024	
2024-2025	

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Воткинский филиал
Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования
«Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова»
(ВФ ФГБОУ ВО «ИжГТУ имени М.Т. Калашникова»)

Кафедра «Экономика и организация производства»

	УТВЕРЖДЕН на заседании кафедры «12» 04 2019 г., протокол № 4/19 И.о. заведующий кафедрой  О.А. Чувашова (подпись)
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Коммерческая деятельность
(наименование дисциплины)

38.03.01 «Экономика»
(шифр и наименование направления/специальности)

Экономика предприятий (организаций)
(наименование профиля/специальности/магистерской программы)

бакалавр
квалификация (степень) выпускника

Воткинск 2019

**Паспорт
фонда оценочных средств
по дисциплине
«Коммерческая деятельность»**
(наименование дисциплины)

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	Методологические основы коммерческой деятельности	ОПК-2, ПК-9, ПК-11	Ситуационные и тестовые задания
2	Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности	ОПК-2, ПК-9, ПК-11	Ситуационные и тестовые задания
3	Объекты коммерческой деятельности	ОПК-2, ПК-9, ПК-11	Ситуационные и тестовые задания
4	Субъекты коммерческой деятельности	ОПК-2, ПК-9, ПК-11	Ситуационные и тестовые задания
5	Управление коммерческой деятельностью организации	ОПК-2, ПК-9, ПК-11	Ситуационные и тестовые задания
6	Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации	ОПК-2, ПК-9, ПК-11	Ситуационные и тестовые задания
7	Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности организации	ОПК-2, ПК-9, ПК-11	Ситуационные и тестовые задания
8	Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации	ОПК-2, ПК-9, ПК-11	Ситуационные и тестовые задания
9	Договоры в коммерческой деятельности организаций	ОПК-2, ПК-9, ПК-11	Ситуационные и тестовые задания
10	Управление товарным обеспечением	ОПК-2, ПК-9, ПК-11	Ситуационные и тестовые задания
11	Анализ и оценка коммерческой деятельности	ОПК-2, ПК-9, ПК-11	Практические задачи, ситуационные и тестовые задания
12	Инновации в сфере коммерции	ОПК-2, ПК-9, ПК-11	Ситуационные и тестовые задания
13.	Подготовка к зачету	ОПК-2, ПК-9, ПК-11	Зачет

- Наименование темы (раздела) или тем (разделов) взяты из рабочей программы дисциплины.

Описание элементов ФОС

Наименование: зачет

Представление в ФОС: перечень вопросов

Перечень вопросов для проведения зачета:

1. Денежный расчет бизнес-операции
2. Агентские посредники
3. Новые подходы к проблеме повышения эффективности предпринимательства
4. Финансовые ресурсы и их источники Коммерческой деятельности
5. Формы организации бизнеса
6. Способы снижения риска в Коммерческой деятельности
7. Источники финансирования бизнеса
8. Страхование предпринимательство
9. Торговое предпринимательство
10. Производственное предпринимательство
11. Частное, коллективное, государственное предпринимательство
12. Этика и мораль предпринимательства
13. Основы коммерческой деятельности
14. Комплекс задач коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг
15. Классификация розничных и оптовых торговых организаций
16. Системный подход к формированию хозяйственных связей в Коммерческой деятельности
17. Планирование закупок и продаж товаров в КД
18. Формирование и управление товарными запасами КД
19. Методы управления КД
20. Ассортиментная политика КД
21. Хозяйственные связи КД
22. Коммерческие связи
23. Формирование процессов товародвижения

Критерии оценки:

Приведены в разделе 2

Наименование: контрольная работа

Представление в ФОС: набор вариантов заданий

Варианты заданий:

1. Субъекты коммерческой деятельности: их классификация и характер коммерческих операций.
2. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности.
3. Услуги как объект коммерческой деятельности.
4. Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческих операций, этапы ее проведения и содержание.
5. Прямые закупки товаров у производителей.
6. Коммерческие отношения продавца и покупателя с посредниками.
7. Формы кооперации в торговле.
8. Организация коммерческих взаиморасчетов в процессе обмена товаров.
9. Договорная работа с поставщиками и посредниками.
10. Формы риска участников коммерческих сделок на рынке.
11. Формы ведения переговоров о коммерческой сделке и согласования ее основных условий.
12. Способы заключения договоров купли-продажи. Форма договора купли-продажи.
13. Использование договоров купли-продажи: подготовка товара и отгрузке и документальной оформлением исполнения коммерческой сделки.
14. Планирование и организация снабжения и сбыта.

15. Основные этапы планирования сбыта.
16. Способы организации деятельности аппарата сбыта.
17. Организация оптовых закупок товаров.
18. Оптовая продажа товаров: методы, организация и эффективность.
19. Отдел оптовой продажи и его функции.
20. Структура торгового процесса и последовательность выполнения операций по доведению товара до потребителей.
21. Торговой обслуживанию: услуги торговли, системы, формы и культура торгового обслуживания.
22. Продажа товаров на оптовых рынках.
23. Сущность аукционной торговли, ее организационные формы и этапы формирования.
24. Торги как форма соревновательной торговли.
25. Сущность биржевой торговли. Товарная биржа и ее функции.
26. Виды и цели биржевых сделок.
27. Техника проведения биржевых операций. Коммерческая стратегия на российских товарных биржах в условиях формирующегося рынка.
28. Понятие ярмарок и торгово-промышленных выставок, виды и условия их проведения, организаторы и участники ярмарок и выставок. Виды заключаемых сделок.
29. Значение ярмарок и выставок в осуществлении коммерческой работы предприятий.
30. Розничная торговля как основная сфера коммерческой деятельности. Управление розничной торговли в России на территориальном уровне.
31. Меры по государственному регулированию и регламентации рыночной торговли и улучшению торгового обслуживания.
32. Характеристика коммерческой деятельности разных форм розничной торговли.
33. Организация электронной торговли.
34. Управление размерами товарных запасов. Процесс образования оптимальных товарных запасов торгового предприятия.
35. Организационно-экономическая характеристика типов различных торговых предприятий по продаже продовольственных и непродовольственных товаров.
36. Технология магазинной и внемагазинной форм продажи товаров.
37. Организация системы товароснабжения в розничной торговле.
38. Организация доставки товаров в розничное торговое предприятие.
39. Организация приемки, хранения и подготовки к продаже товаров в розничном торговом предприятии.
40. Формирование товарного ассортимента и факторы его обслуживающие.
41. Управление товарной номенклатурой и контроль за ассортиментом.
42. Ценообразующие факторы и формирование цены на товары в процессе коммерческой деятельности.
43. Организация и технология розничной продажи товаров.
44. Формы и методы розничной продажи товаров, их технология и эффективность.
45. Государственное регулирование в торговле.
46. Документальной оформление торговых операций.
47. Правила торговли на рынке потребительских товаров.
48. Товарооборот, цены и тарифы на рынке потребительских товаров.
49. Маркирование товаров. Товарный знак и знак обслуживания.
50. Современные формы денежных расчетов при осуществлении торговых операций.
51. Особые условия поставки промышленных и продовольственных товаров в районы Крайнего Севера и приравненных к ним местностях.
52. Лицензирование предпринимательской деятельности. Ее государственное регулирование и поддержка.
53. Знак обращения на рынке.
54. Регулирование торговой практики в области защиты прав потребителей.

55. Техническое регулирование в торговле. Сертификация продукции и услуг.
56. Правила продажи по образцам.
57. Правила продажи алкогольной продукции.
58. Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами.
59. Правила продажи отдельных видов товаров.

Критерии оценки:

Приведены в разделе 2

Наименование: тест

Представление в ФОС: набор тестов

Варианты тестов:

Вариант №1:

1. Каким источником права регулируются предпринимательские отношения в Российской Федерации?
 - а) Гражданским кодексом РФ
 - б) Жилищным кодексом РФ
 - в) Трудовым кодексом РФ
 - г) Законом РСФСР "О предприятиях и предпринимательской деятельности"

2. Главными целями предпринимательской деятельности (ПД) являются... (2 ответа)
 - а) создание новых рабочих мест
 - б) стимулирование и удовлетворение спроса на конкретные потребности членов общества
 - в) обладание экономической властью
 - г) завоевание рынка
 - д) максимизация прибыли

3. В каком году в России был провозглашен Манифест "О свободе предпринимательства", разрешивший всем желающим заниматься промышленной деятельностью?
 - а) 1775 г.
 - б) 1861 г.
 - в) 1917 г.
 - г) 1929 г.

4. Какой период отечественной истории называют "золотым веком предпринимательства"?
 - а) 1921 – 1928 гг.
 - б) 1861 - 1914 гг.
 - в) 1700 - 1725 гг.
 - г) 1985 - 1987 гг.
 - д) 1900 - 1917 гг.

5. Укажите основные источники формирования предпринимательских идей: (3 ответа)
 - а) отсутствие ограничительных актов
 - б) географический или структурный «разрывы» в системе общественного производства
 - в) идеи потенциальных конкурентов
 - г) новые возможности применения уже производимого товара
 - д) наличие собственного капитала

6. К факторам прямого воздействия на принятие предпринимательских решений относятся ... (3 ответа)
 - а) государственные органы и их предписания и законы
 - б) научно-технические достижения

- в) партнеры и партнерские связи
- г) конкуренты
- д) социально-культурные факторы

7. Кто согласно ст. 212 ГК РФ является субъектом права собственности? (3 ответа)

- а) муниципальные образования в отношении муниципальной собственности
- б) Российская Федерация и ее субъекты в отношении государственной собственности
- в) физические лица в отношении государственной собственности
- г) субъекты федерации в отношении частной собственности
- д) граждане и юридические лица в отношении частной собственности

8. В какой срок должна быть произведена государственная регистрация физического лица в качестве индивидуального предпринимателя?

Ответ: _____

9. В каком случае **невозможен** отказ в регистрации предприятия (ЮЛ)? (3 ответа)

- а) высокой степени риска
- б) нарушения установленного Законом порядка создания предприятия
- в) экономической нецелесообразности производства данного продукта
- г) несоответствия учредительных документов требованиям законодательства РФ
- д) если данное предприятие не имеет собственного расчетного счета в банке

10. По формам собственности предпринимательство может быть ... (3 ответа)

- а) региональное
- б) молодежное
- в) частное
- г) коллективное
- д) государственное

11. Организация, созданная на основе добровольных взносов для реализации общественно полезных (некоммерческих) целей гражданами и юридическими лицами, - это ...

- а) учреждение
- б) хозяйственное товарищество
- в) потребительский кооператив
- г) консорциум
- д) фонд

12. Специализированная область предпринимательской деятельности, где предметом купли-продажи выступают ценные бумаги, валютные ценности и национальные деньги – это ...

- а) коммерческо-торговое предпринимательство
- б) инновационное предпринимательство
- в) финансово-кредитное предпринимательство
- г) производственное предпринимательство
- д) консалтинговое предпринимательство

13. На стадии разработки бизнес-плана собственного дела наиболее доступным и наименее трудоёмким методом исследования рынка является ...

- а) личное интервью
- б) SWOT-анализ
- в) анкетирование потенциальных потребителей
- г) наблюдение
- д) метод "таинственный покупатель"

14. Существует три зоны предпринимательского риска: зона допустимого риска, зона критического риска и зона ... а) нежелательного риска
б) несущественного риска
в) катастрофического риска
г) предельного риска

15. К основным способам снижения предпринимательского риска относят... (2 ответа)
а) диверсификация вложений капитала и расширение различных видов деятельности
б) «уход» от налогов
в) лимитирование финансовых расходов
г) ценовая дискриминация
д) все ответы правильные

16. Какие сценарии служат для прогноза развития бизнеса?
а) оптимистический и наиболее реальный
б) пессимистический и наиболее реальный
в) пессимистический, оптимистический и наиболее реальный (оптимальный)
г) пессимистический и оптимистический
д) оптимальный и прогнозируемый

17. К совершенной конкуренции относится ...
а) наличие одного продавца
б) наличие одного покупателя
в) небольшое количество продавцов, в т.ч. крупных
г) наличие множества мелких продавцов

18. Укажите основную (наиболее значимую) форму государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в России:
а) антимонопольная деятельность
б) создание льготных условий использования государственных финансовых средств
в) организация подготовки и переподготовки кадров для малого бизнеса
г) формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства
д) субсидии, субвенции, дотации

19. Рентабельность продаж - это отношение ... Продолжите предложение.
а) прибыли к трудозатратам
б) прибыли к себестоимости
в) заемного капитала к собственному капиталу
г) прибыли к затратам
д) прибыли к выручке от реализации продукции

20. Укажите источники формирования оборотных средств предприятия: (2 ответа)
а) фонд оплаты труда
б) амортизационный фонд
в) коммерческий кредит
г) все ответы правильные

Вариант №2:

1. Укажите основной принцип оценки эффективности:
а) принцип недоступности использования нескольких критериев оптимальности
б) принцип взаимосвязи цели и конечного результата деятельности

- в) «принцип Парето»
- г) принцип наименьших затрат
- д) в процессе целеполагания нецелесообразно отдавать преимущество целям

2. Что не является способом (методом) правового регулирования?

- а) запрещение
- б) обязывание
- в) рекомендование
- г) требование
- д) дозволение (управомочивание)

3. Укажите недостающий принцип коммерческого расчета: предпринимательская самостоятельность, самокупаемость и прибыльность, материальная заинтересованность, экономическая ответственность и ...

Ответ: _____

4. Является ли верным утверждение о том, что "исполнение обязательств может обеспечиваться неустойкой, залогом, удержанием имущества должника, поручительством, банковской гарантией, задатком и другими способами, предусмотренными законом или договором"?

- а) верно
- б) неверно

5. Какие источники финансирования не относятся к внутренним? (2 ответа)

- а) выручка от реализации
- б) чистая прибыль
- в) амортизационный фонд
- г) средства от свободной продажи акций
- д) кредит

6. Какими признаками определяется организационно-правовая форма предприятия? (3 ответа)

- а) ответственностью по обязательствам предприятия
- б) суммой постоянных затрат предприятия
- в) порядком формирования уставного капитала
- г) минимальной величиной уставного капитала
- д) среднесписочной численностью персонала

7. К субъектам малого предпринимательства относятся предприятия с предельной выручкой от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС за предшествующий календарный год... Продолжите предложение.

- а) 1000 млн. руб.
- б) 250 млн. руб.
- в) 10 млн. руб.
- г) 60 млн. руб.
- д) 400 млн. руб.

8. Источниками формирования финансовых ресурсов предприятия являются ...

- а) собственные, заемные и привлеченные денежные средства
- б) собственные денежные средства предприятия
- в) уставный капитал
- г) привлеченные денежные средства
- д) нет правильного ответа

9. Что является основным условием, основой развития предпринимательства?

- а) оценка эффективности развития отдельных подразделений предприятия
- б) законодательное закрепление права частной собственности
- в) научно обоснованное исследование деятельности предприятия
- г) защита предпринимательской тайны
- д) изучение психологического климата на предприятии

10. Является ли верным утверждение: "целью предпринимательства является получение максимальных доходов при минимальных затратах капитала в условиях конкурентной борьбы"?

- а) верно
- б) неверно

11. Установите соответствие. Минимальное число членов предприятия составляет...

- а) общество с ограниченной ответственностью (ООО)
- б) хозяйственное товарищество
- в) производственный кооператив
- 1) десять 2) пять 3) один 4) два

12. Верно ли утверждение: "Оценить эффективность - это значит соотнести результат с затратами"?

- а) верно
- б) неверно

13. Какие документы должен предъявить заявитель (ЮЛ) в лицензирующий орган, для получения лицензии на осуществление конкретного вида деятельности? (4 ответа)

- а) бизнес-план
- б) копии учредительных документов
- в) квитанция об уплате лицензионного сбора
- г) копии свидетельств о государственной регистрации и о постановке на учет в налоговом органе
- д) заявление о предоставлении лицензии
- е) бухгалтерский баланс

14. Высшим органом управления акционерного общества является... Укажите название.

Ответ: _____

15. Налог – это ...

- а) обязательный платеж, взимаемый с физических и юридических лиц, поступающий в местный или государственный бюджет
- б) наценка к цене на товары и услуги за качество
- в) материальное воздействие на физические и юридические лица, нарушившие законодательство о налогообложении
- г) искусственное повышение цен на товары повышенного спроса

16. Верно ли утверждение: "Сущность внутрифирменного предпринимательства (с точки зрения предпринимательской организации) характеризуется как метод управления в организации, в основе которого заложена инициатива исполнителей, а не администрирование"?

- а) верно
- б) неверно

17. Выберите наиболее верное определение предпринимательской деятельности.

- а) рисковая деятельность, направленная на получение прибыли

- б) самостоятельная, инновационная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли
- в) деятельность, направленная на систематическое получение прибыли
- г) создание собственного дела
- д) индивидуальная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли

18. С какими понятиями в первую очередь связывают цивилизованное понимание предпринимательского успеха? (3 ответа)

- а) обладание властью
- б) реализация предпринимательской идеи
- в) увеличение размера капитала
- г) самоутверждение и самореализация
- д) получение прибыли

19. Социально ответственное предпринимательство... Продолжите предложение

- а) осуществляется в рамках правовых норм
- б) направлено на максимальное получение прибыли
- в) предполагает посильный вклад в решение социальных проблем общества
- г) способствует созданию долгосрочных перспектив для развития бизнеса
- д) характеризует все перечисленные ответы.

20. Маркетинговое исследование – это... Продолжите предложение.

- а) система сбора и анализа необходимой деловой информации, получение на этой основе обоснованных выводов
- б) система управления деятельностью предприятия для удовлетворения потребностей покупателей в конкретном товаре и получения максимальной прибыли
- в) форма бизнес-исследования, которое фокусируется на понимании поведения, желаний и предпочтений потребителей, конкурентов и рынков в условиях рыночной экономики
- г) систематическое и объективное выявление, сбор, анализ и использование информации для решения управленческих проблем
- д) все ответы правильные

Критерии оценки:

Приведены в разделе 2

Наименование: работа на практических занятиях: текущий контроль выполнения заданий.

Представление в ФОС: перечень заданий

Варианты заданий: перечень заданий приведен в методических указаниях

Вариант 1

1. Каковы задачи анализа информации о внешней и внутренней среде предприятия для принятия коммерческих решений? Практический опыт.

2. Методы учета сезонности спроса.

3. Задача:

Определите уровень культуры обслуживания, по мнению покупателей из данных таблицы. При этом следует учесть, что магазин с высоким уровнем обслуживания имеет величину обобщающего коэффициента от 0,901 и более, с удовлетворительным уровнем обслуживания от 0,701 до 0,900, с низким уровнем обслуживания от 0,700 и ниже. Каковы будут ваши предложения по совершенствованию оценки уровня культуры обслуживания.

Показатели	Общее количество опрошенных покупателей, Мв	Количество покупателей, давших отличные и хорошие оценки, Мн	Коэффициент культуры обслуживания по мнению покупателей, $K_{mi} = M_n / M_v$	Значимость отдельных показателей в общем уровне культуры обслуживания, Z_i	Коэффициент обслуживания покупателей, по исследуемому показателю ($K_{mi} * Z_i$)
1	2	3	4	5	6
Устойчивость ассортимента товаров	300	250			
Дополнительное обслуживание покупателей	300	200			
Затраты времени на ожидание обслуживания	300	220			
Культура обслуживания по мнению покупателей, определяемая по величине обобщающего коэффициент, равному? ($K_{mi} * Z_i$)					

Вариант №2

1. Деловая переписка, выставки, презентации
2. Проведение официальных и неофициальных приемов

Задача

Начальник отдела маркетинга предлагает снизить цену, чтобы стимулировать сбыт и довести ежемесячный объем продаж до 550 шт. Какую следует назначить цену на холодильник, чтобы прибыль возросла на 4000руб.?

Критерии оценки:

Приведены в разделе 2

	ВОЗМОЖНЫХ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОСЛЕДСТВИЙ.						
--	-------------------------------------------------------	--	--	--	--	--	--