

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о подписи:
ФИО: Выборнова Любовь Алексеевна
Должность: Ректор
Дата подписания: 27.04.2023
Уникальный программный ключ:
c3b3b9c625f6c113afa2a2c42baff9e05a38b76e

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Тюменский государственный университет сервиса» (ФГБОУ ВО «ПВГУС»)

Кафедра экономики и бизнеса

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б.1.В.03.12 «Организация коммерческой деятельности»

Направление подготовки:
38.03.02 «Менеджмент»

Направленность (профиль):
«Менеджмент организации»

Квалификация выпускника: **бакалавр**

Рабочая программа дисциплины «Организация коммерческой деятельности» разработана в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования - *бакалавриат* по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент», утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 № 970.

Составители:

к.э.н.

(ученая степень, ученое звание)

Е.М. Алябьева

(ФИО)

РПД обсуждена на заседании кафедры экономики и бизнеса
«28» июня 2023 г., протокол №10

Заведующий кафедрой

к.э.н., доцент

(уч.степень, уч.звание)

Скорниченко Н. Н.

(ФИО)

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

1.1. Цель освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины является:

- формирование у обучающихся профессиональных компетенций, необходимых для решения задач профессиональной деятельности.

1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Основание (ПС) *для профессиональных компетенций
ПК-1. Способен участвовать в разработке и реализации корпоративной и конкурентной стратегии организации, а также функциональных стратегий (маркетинговой, финансовой, кадровой) с применением цифровых инструментов	ИПК-1.1. Использует типовые методы и способы выполнения профессиональных задач тактического и стратегического планирования, а также текущего и итогового контроля в организации ИПК-1.2. Осуществляет комплексную подготовку разделов тактических планов производственно-хозяйственной деятельности организации и ее структурных подразделений (отделов, цехов) ИПК-1.3. Выбирает целевые показатели мониторинга и оценки результативности реализации корпоративной и конкурентной стратегии организации на каждом этапе ее жизненного цикла с использованием цифровых инструментов ИПК-1.4. Участвует в разработке маркетинговой стратегии организации, планирует и осуществляет мероприятия, направленные на ее реализацию	Знает: особенности и типовые методы организации и управления коммерческой деятельностью организаций Умеет: осуществлять комплексную подготовку разделов стратегических и тактических планов коммерческой деятельности организации и ее структурных подразделений Владеет: навыками планирования и реализации мероприятий в области организации закупок и поставок, товародвижения и продажи продуктов и услуг, сервисного сопровождения по сферам коммерческой деятельности с применением цифровых инструментов	Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих, утвержденный Постановлением Минтруда РФ от 21 августа 1998 г. N 37

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина относится к обязательной части, Блока 1. Дисциплины (модули) программы бакалавриата (Б.1.В.03 Профессиональный модуль).

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Объем и структура дисциплины

Общая трудоёмкость дисциплины составляет **4 з.е. (144 час.)**, их распределение по видам работ и семестрам представлено в таблице.

Виды учебных занятий и работы обучающихся	Трудоемкость, час
Общая трудоемкость дисциплины, час	144
Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий (всего), в т.ч.:	44 / 14
занятия лекционного типа (лекции)	20 / 6
занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия)	24 / 8
лабораторные работы	- / -
Самостоятельная работа всего, в т.ч.:	100 / 126
Самоподготовка по темам (разделам) дисциплины	- / -
Выполнение курсового проекта /курсовой работы	- / -
Контроль (часы на экзамен, зачет)	- / 4
Промежуточная аттестация	зачет

Примечание: -/- объем часов соответственно для очной, очно-заочной форм обучения

Дисциплина реализуется посредством проведения контактной работы с обучающимися (включая проведение текущего контроля успеваемости), самостоятельной работы обучающихся и промежуточной аттестации.

В процессе освоения дисциплины может применяться электронное обучение и дистанционные образовательные технологии.

В процессе освоения дисциплины обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде и электронно-библиотечным системам.

3.1. Содержание дисциплины, структурированное по темам

Планируемые результаты освоения: код формируемой компетенции и индикаторы достижения компетенций	Наименование разделов, тем	Виды учебной работы				Формы текущего контроля (наименование оценочного средства)
		Контактная работа			Самостоятельная работа, час	
		Лекции, час	Лабораторные работы, час	Практические занятия, час		
ПК-1: ИПК-1.1- ИПК-1.4	ТЕМА 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ОТРАСЛЯМ И СФЕРАМ ПРИМЕНЕНИЯ Содержание лекции: 1. Формы коммерческих организаций 2. Организационно-правовые формы объединений предприятий	1 / 0,5				Доклад/ реферат Устный опрос Практические задания
	Практическое занятие № 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ОТРАСЛЯМ И СФЕРАМ ПРИМЕНЕНИЯ			2 / 0,5		
	Самостоятельная работа.				8 / 10	
ПК-1: ИПК-1.1- ИПК-1.4	ТЕМА 2. ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКИХ СЛУЖБ И УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИЙ Содержание лекции: 1. Организационные структуры управления коммерческой деятельностью предприятий 2. Место и роль коммерческой службы в структуре предприятия 3. Оценка эффективности управления коммерческой деятельностью предприятия	2 / 0,5				Доклад/ реферат Письменный опрос Практические задания
	Практическое занятие № 2. ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКИХ СЛУЖБ И УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИЙ			2 / 0,5		
	Самостоятельная работа.				10 / 12	
ПК-1: ИПК-1.1- ИПК-1.4	ТЕМА 3. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Содержание лекции: 1. Сущность, содержание и виды коммерческой информации 2. Технология подготовки и оформления коммерческой документации 3. Анализ информационного обеспечения коммерческой деятельности предприятия	1 / 0,5				Устный опрос Практические задания
	Практическое занятие № 3. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ			2 / 0,5		
	Самостоятельная работа.				10 / 12	
ПК-1: ИПК-1.1- ИПК-1.4	ТЕМА 4. ПЛАНИРОВАНИЕ СНАБЖЕНИЯ, СБЫТА И ОРГАНИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ДРУГИХ СФЕРАХ Содержание лекции: 1. Организация коммерческой деятельности по снабжению на промышленном предприятии 2. Организация коммерческой деятельности по	2 / 0,5				Устный опрос Практические задания

Планируемые результаты освоения: код формируемой компетенции и индикаторы достижения компетенций	Наименование разделов, тем	Виды учебной работы				Формы текущего контроля (наименование оценочного средства)
		Контактная работа			Самостоятельная работа, час	
		Лекции, час	Лабораторные работы, час	Практические занятия, час		
	сбыту на промышленном предприятии 3. Организация коммерческой деятельности на предприятиях сельского хозяйства 4. Стимулирование сбыта продукции коммерческих предприятий					
	Практическое занятие № 4. ПЛАНИРОВАНИЕ СНАБЖЕНИЯ, СБЫТА И ОРГАНИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ДРУГИХ СФЕРАХ			2 / 1		
	Самостоятельная работа.				10 / 12	
ПК-1: ИПК-1.1- ИПК-1.4	ТЕМА 5. СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА Содержание лекции: 1. Стимулирование сбыта как один из прогрессивных приемов, направленный на достижение коммерческого успеха. 2. Особенности стимулирования сбыта товаров. 3. Формы и методы стимулирования сбыта товаров.	2 / 0,5				<i>Доклад/ реферат</i> <i>Письменный опрос</i> <i>Практические задания</i>
	Практическое занятие № 5. СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА			2 / 0,5		
	Самостоятельная работа.				8 / 10	
ПК-1: ИПК-1.1- ИПК-1.4	ТЕМА 6. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИЙ ОПТОВОЙ, РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ, ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИХ СТРУКТУР Содержание лекции: 1. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий оптовой торговли 2. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий розничной торговли 3. Организация и управление коммерческой деятельностью торгово-посреднических структур	2 / 0,5				<i>Доклад/ реферат</i> <i>Устный опрос</i> <i>Практические задания</i>
	Практическое занятие № 6. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИЙ ОПТОВОЙ, РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ, ТОРГОВО- ПОСРЕДНИЧЕСКИХ СТРУКТУР			4 / 1		
	Самостоятельная работа.				10 / 12	
ПК-1: ИПК-1.1- ИПК-1.4	ТЕМА 7. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТА, ОРГАНИЗАЦИИ ЗАКУПОК, ПОСТАВОК, ТОВАРОДВИЖЕНИЯ И ПРОДАЖИ (СБЫТА) ТОВАРОВ, СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ПО ОТРАСЛЯМ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И СФЕРАМ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Содержание лекции:	2 / 0,5				<i>Устный опрос</i> <i>Практические задания</i>

Планируемые результаты освоения: код формируемой компетенции и индикаторы достижения компетенций	Наименование разделов, тем	Виды учебной работы				Формы текущего контроля (наименование оценочного средства)
		Контактная работа			Самостоятельная работа, час	
		Лекции, час	Лабораторные работы, час	Практические занятия, час		
	1. Ассортимент товаров: понятие, свойства, порядок формирования 2. Особенности формирования ассортимента, организации закупок, поставок, товародвижения и продажи (сбыта) товаров, сервисного обслуживания на предприятиях оптовой торговли 3. Особенности формирования ассортимента, организации закупок, поставок, товародвижения и продажи (сбыта) товаров, сервисного обслуживания на предприятиях розничной торговли					
	Практическое занятие № 7. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТА, ОРГАНИЗАЦИИ ЗАКУПОК, ПОСТАВОК, ТОВАРОДВИЖЕНИЯ И ПРОДАЖИ (СБЫТА) ТОВАРОВ, СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ПО ОТРАСЛЯМ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И СФЕРАМ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ			2 / 1		
	Самостоятельная работа.				10/ 12	
ПК-1: ИПК-1.1- ИПК-1.4	ТЕМА 8. МОДЕЛИ ПОСТРОЕНИЯ И ВЕДЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ Содержание лекции: 1. Имитационное моделирование организации коммерческой деятельности на предприятии 2. Моделирование экономических процессов: цель, этапы, методы, виды моделей 3. Бизнес-моделирование: сущность, уровни, особенности	2 / 0,5				Устный опрос Практические задания
	Практическое занятие № 8. МОДЕЛИ ПОСТРОЕНИЯ И ВЕДЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ			2/0,5		
	Самостоятельная работа.				8 / 11	
ПК-1: ИПК-1.1- ИПК-1.4	ТЕМА 9. КОММЕРЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ: СУЩНОСТЬ И ВИДЫ, ФУНКЦИИ И ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ, ИСТОЧНИКИ И ПРОЦЕССЫ Содержание лекции: 1. Содержание и сущность инновационной деятельности. Принципы и функции управления инновациями 2. Объективные предпосылки инновационной деятельности коммерческих предприятий 3. Основные направления коммерческих инноваций	2 / 0,5				Доклад/ реферат Письменный опрос Практические задания
	Практическое занятие № 9. КОММЕРЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ: СУЩНОСТЬ И ВИДЫ, ФУНКЦИИ И ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ, ИСТОЧНИКИ И ПРОЦЕССЫ			2 / 0,5		
	Самостоятельная работа.				8 / 11	

Планируемые результаты освоения: код формируемой компетенции и индикаторы достижения компетенций	Наименование разделов, тем	Виды учебной работы				Формы текущего контроля (наименование оценочного средства)
		Контактная работа			Самостоятельная работа, час	
		Лекции, час	Лабораторные работы, час	Практические занятия, час		
ПК-1: ИПК-1.1- ИПК-1.4	ТЕМА 10. АНАЛИЗ И СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ Содержание лекции: 1. Система показателей анализа коммерческой деятельности предприятия 2. Сущность, цели, функции стратегического планирования коммерческой деятельности предприятий 3. Планирование развития потенциала предприятия и прогнозирование производства конкурентоспособной продукции	2 / 0,5				<i>Устный опрос</i> <i>Практические задания</i>
	Практическое занятие № 10. АНАЛИЗ И СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ			2 / 1		
	Самостоятельная работа.				10 / 12	
ПК-1: ИПК-1.1- ИПК-1.4	ТЕМА 11. ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ИНФРАСТРУКТУРЕ РЫНКА (НЕДВИЖИМОСТЬ, БАНКИ, СТРАХОВЫЕ И ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ, ИНЖИНИРИНГ, «НОУ-ХАУ» И ДР.) Содержание лекции: 1. Организация коммерческой деятельности в сфере недвижимости 2. Организация коммерческой деятельности банков 3. Организация коммерческой деятельности страховых и лизинговых компаний 4. Организация коммерческой деятельности инжиниринговых компаний 5. Организация коммерческой деятельности, связанной с торговлей продуктами интеллектуальной деятельности 6. Организация коммерческой деятельности международных товарных аукционов	2 / 1				<i>Тестирование</i> <i>Практические Задания</i> <i>Конспект лекций</i>
	Практическое занятие № 11. ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ИНФРАСТРУКТУРЕ РЫНКА (НЕДВИЖИМОСТЬ, БАНКИ, СТРАХОВЫЕ И ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ, ИНЖИНИРИНГ, «НОУ-ХАУ» И ДР.)			2 / 1		
	Самостоятельная работа.				8 / 12	
	ИТОГО	20 / 6	- / -	24 / 8	100/126	

Примечание: -/- объем часов соответственно для очной, очно-заочной форм обучения

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Общие методические рекомендации по освоению дисциплины, образовательные технологии

Дисциплина реализуется посредством проведения контактной работы с обучающимися (включая проведение текущего контроля успеваемости), самостоятельной работы обучающихся и промежуточной аттестации.

При проведении учебных занятий по дисциплине обеспечивается развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплины в форме курса, составленного на основе результатов научных исследований, проводимых университетом, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов **образовательных технологий**:

- балльно-рейтинговая технология оценивания;
- электронное обучение;
- проблемное обучение;
- разбор конкретных ситуаций.

Для оценки знаний, умений, навыков и уровня сформированности компетенции по дисциплине применяется балльно-рейтинговая система контроля и оценки успеваемости студентов. В основу балльно-рейтинговой системы положены принципы, в соответствии с которыми формирование рейтинга студента осуществляется в ходе текущего контроля успеваемости. Максимальное количество баллов в семестре – 100.

4.2. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины на занятиях лекционного типа

Лекционный курс предполагает систематизированное изложение основных вопросов тематического плана. В ходе лекционных занятий раскрываются базовые вопросы в рамках каждой темы дисциплины. Обозначаются ключевые аспекты тем, а также делаются акценты на наиболее сложные и важные положения изучаемого материала.

Лекционные занятия проводятся в поточной аудитории с применением мультимедийного проектора в виде учебной презентации или в ЭИОС университета.

В ходе лекционных занятий рекомендуется конспектирование учебного материала.

Отдельные темы предлагаются для самостоятельного изучения (конспектируются).

Материалы лекций являются опорной основой для подготовки обучающихся к практическим занятиям / лабораторным работам и выполнения заданий самостоятельной работы, а также к мероприятиям текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине.

4.3. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины на занятиях семинарского типа/ на практических занятиях

Практические (семинарские) занятия представляют собой детализацию лекционного теоретического материала, проводятся в целях закрепления курса и охватывают все основные разделы. Основной формой проведения семинаров и практических занятий является обсуждение наиболее проблемных и сложных вопросов по отдельным темам, а также решение задач и разбор примеров и ситуаций в аудиторных условиях.

Практические (семинарские) занятия обучающихся обеспечивают:

- проверку и уточнение знаний, полученных на лекциях;
- получение умений и навыков составления докладов и сообщений, обсуждения вопросов по учебному материалу дисциплины;

- подведение итогов занятий по рейтинговой системе.

Практические занятия организуются, в том числе в форме практической подготовки, которая предусматривает участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Практическая подготовка предусматривает: выполнение практических заданий в рамках каждой темы дисциплины.

4.4. Методические указания по самостоятельной работе обучающихся

Самостоятельная работа обеспечивает подготовку обучающегося к аудиторным занятиям и мероприятиям текущего контроля и промежуточной аттестации по изучаемой дисциплине. Результаты этой подготовки проявляются в активности обучающегося на занятиях и в качестве выполненных практических заданий и других форм текущего контроля.

Самостоятельная работа студентов включает:

- изучение учебной литературы по курсу;
- решение практических ситуаций и задач;
- работу с ресурсами Интернет;
- подготовку к тестированию по темам курса;
- подготовку к промежуточной аттестации по курсу и др.

При выполнении заданий для самостоятельной работы рекомендуется проработка материалов лекций по каждой пройденной теме, а также изучение рекомендуемой литературы.

Для обучающихся по заочной форме обучения самостоятельная работа является основным видом учебной деятельности.

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используется электронный учебный курс, созданный в ЭИОС университета <http://sdo.tolgas.ru/>

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Вся литература, включенная в данный перечень, представлена в виде электронных ресурсов в электронной библиотеке университета (ЭБС). Литература, используемая в печатном виде, представлена в научной библиотеке университета в объеме не менее 0,25 экземпляров на одного обучающегося.

Основная литература

1. Дашков, Л. П. Коммерция и технология торговли [Электронный ресурс] : учеб. для вузов по направлениям подгот. "Торговое дело", "Товароведение", "Менеджмент" (уровень бакалавриата) / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. - 13-е изд. - Документ read. - Москва : Дашков и К, 2022. - 348 с. - URL: <https://znanium.com/read?id=395876> (дата обращения: 12.05.2022). - Режим доступа: для авториз. пользователей.

2. Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) [Электронный ресурс] : учеб. для вузов по направлениям подгот. "Торговое дело" и "Экономика" (квалификация (степень) "бакалавр") / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. - 12-е изд., перераб. и доп. - Документ read. - Москва : Дашков и К, 2019. - 456 с. - URL: <https://znanium.com/read?id=358200> (дата обращения: 13.09.2022). - Режим доступа: для авториз. пользователей

3. Лапуста, М. Г. Предпринимательство [Электронный ресурс] : учеб. по упр. дисциплинам / М. Г. Лапуста. - Изд. испр. - Документ read. - Москва : ИНФРА-М, 2020. - 384 с. : ил. - URL: <https://znanium.com/read?id=348887> (дата обращения: 08.12.2020). - Режим доступа: для авториз. пользователей

Дополнительная литература

4. Иванов, Г. Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : учеб. для вузов по направлению 38.03.06 "Торговое дело" (бакалавриат) / Г. Г. Иванов, Е. С. Холин. - Документ read. - Москва : ФОРУМ [и др.], 2021. - 382 с. : ил. - URL: <https://znanium.com/read?id=398372> (дата обращения: 21.07.2022). - Режим доступа: для авториз. пользователей

5. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : учеб. для вузов / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 13-е изд., перераб. и доп. - Документ read. - Москва : Дашков и К, 2017. - 500 с. - URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=317391> (дата обращения: 13.09.2022). - Режим доступа: для авториз. пользователей.

6. Половцева, Ф. П. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : учеб. для вузов по специальностям "Коммерция", "Маркетинг", "Товароведение и экспертиза товаров", "Юриспруденция" со специализацией "Коммер. право" и по направлению "Коммерция" / Ф. П. Половцева. - Документ Bookread2. - Москва : ИНФРА-М, 2013. - 224 с. : ил. - URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=398696> (дата обращения: 15.10.2020). - Режим доступа: для авториз. пользователей

5.2. Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы, интернет-ресурсы

1. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: Справочная правовая система. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
2. Электронная библиотечная система Поволжского государственного университета сервиса [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://elib.tolgash.ru/> - Загл. с экрана.
3. Электронно-библиотечная система Znanium.com [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://znanium.com/>. - Загл. с экрана.
4. Электронно-библиотечная система «Издательство Лань» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/>. - Загл. с экрана.

5. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>. - Загл с экрана.

5.3. Программное обеспечение

Информационное обеспечение учебного процесса по дисциплине осуществляется с использованием следующего программного обеспечения (лицензионного и свободно распространяемого), в том числе отечественного производства:

№ п/п	Наименование	Условия доступа
1	Microsoft Windows	из внутренней сети университета (лицензионный договор)
2	Microsoft Office	из внутренней сети университета (лицензионный договор)
3	КонсультантПлюс	из внутренней сети университета (лицензионный договор)
4	СДО MOODLE	из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет (лицензионный договор)

6. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных учебным планом и рабочей программой дисциплины, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения.

Занятия лекционного типа. Учебные аудитории для занятий лекционного типа укомплектованы мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации (стационарные или переносные наборы демонстрационного оборудования (проектор, экран, компьютер/ноутбук), учебно-наглядные пособия (презентации по темам лекций), обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие данной программе дисциплины.

Занятия семинарского типа. Учебные аудитории для занятий семинарского типа укомплектованы мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации (стационарные или переносные наборы демонстрационного оборудования (проектор, экран, компьютер/ноутбук).

Промежуточная аттестация. Для проведения промежуточной аттестации по дисциплине используются компьютерные классы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета и/или учебные аудитории, укомплектованные мебелью и техническими средствами обучения.

Самостоятельная работа. Помещения для самостоятельной работы оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде университета. Для организации самостоятельной работы обучающихся используются:

- компьютерные классы университета;
- библиотека (медиазал), имеющая места для обучающихся, оснащенные компьютерами с доступом к базам данных и сети Интернет.

Электронная информационно-образовательная среда университета (ЭИОС). Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к электронной информационно-образовательной среде университета (ЭИОС) <http://sdo.tolgas.ru/> из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", как на территории университета, так и вне ее.

ЭИОС университета обеспечивает:

- доступ к учебным планам, рабочим программам дисциплин (модулей), программам практик, электронным учебным изданиям и электронным образовательным ресурсам, указанным в рабочих программах дисциплин (модулей), программах практик;
- формирование электронного портфолио обучающегося, в том числе сохранение его работ и оценок за эти работы.

В случае реализации образовательной программы с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий ЭИОС дополнительно обеспечивает:

- фиксацию хода образовательного процесса, результатов промежуточной аттестации и результатов освоения образовательной программы;
- проведение учебных занятий, процедур оценки результатов обучения, реализация которых предусмотрена с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий;
- взаимодействие между участниками образовательного процесса, в том числе синхронное и (или) асинхронное взаимодействия посредством сети "Интернет".

7. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБУЧЕНИЯ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ

При необходимости рабочая программа дисциплины может быть адаптирована для обеспечения образовательного процесса инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, в том числе для дистанционного обучения. Для этого требуется заявление студента (его законного представителя) и заключение психолого-медико-педагогической комиссии (ПМПК).

В случае необходимости, обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (по заявлению обучающегося) а для инвалидов также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида, могут предлагаться следующие варианты восприятия учебной информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей, в том числе с применением электронного обучения и дистанционных технологий:

- для лиц с нарушениями зрения: в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; в форме аудиофайла (перевод учебных материалов в аудиоформат); в печатной форме на языке Брайля; индивидуальные консультации с привлечением тифлосурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации.

- для лиц с нарушениями слуха: в печатной форме; в форме электронного документа; видеоматериалы с субтитрами; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в печатной форме; в форме электронного документа; в форме аудиофайла; индивидуальные задания и консультации.

8. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ) ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

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

Для оценки знаний, умений, навыков и уровня сформированности компетенции по дисциплине применяется балльно-рейтинговая система контроля и оценки успеваемости студентов. В основу балльно-рейтинговой системы положены принципы, в соответствии с которыми формирование рейтинга студента осуществляется в ходе текущего контроля успеваемости. Максимальное количество баллов в семестре – 100.

Шкала оценки результатов освоения дисциплины, сформированности результатов обучения

Форма проведения промежуточной аттестации	Шкалы оценки уровня сформированности результатов обучения		Шкала оценки уровня освоения дисциплины		
	Уровневая шкала оценки компетенций	100 балльная шкала, %	100 балльная шкала, %	5-балльная шкала, дифференцированная оценка/балл	недифференцированная оценка
зачет	допороговый	ниже 61	ниже 61	«неудовлетворительно» / 2	не зачтено
	пороговый	61-85,9	61-69,9	«удовлетворительно» / 3	зачтено
			70-85,9	«хорошо» / 4	зачтено
	повышенный	86-100	86-100	«отлично» / 5	зачтено

По итогам текущей успеваемости студенту может быть выставлена оценка по промежуточной аттестации в соответствии с набранными за семестр баллами (по накопительному рейтингу). Студентам, набравшим в ходе текущего контроля успеваемости по дисциплине от 61 до 100 баллов и выполнившим все обязательные виды запланированных учебных занятий, по решению преподавателя без прохождения промежуточной аттестации выставляется оценка в соответствии со шкалой оценки результатов освоения дисциплины.

Результат обучения считается сформированным (повышенный уровень), если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний, использует в ответе дополнительный материал; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 86 до 100, что соответствует повышенному уровню сформированности результатов обучения.

Результат обучения считается сформированным (пороговый уровень), если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 61 до 85,9, что соответствует пороговому уровню сформированности результатов обучения.

Результат обучения считается несформированным, если студент при выполнении заданий не демонстрирует знаний учебного материала, допускает ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет задания, не демонстрирует необходимых умений, качество выполненных заданий не соответствует установленным требованиям, качество их выполнения оценено числом баллов ниже 61, что соответствует допороговому уровню.

Формы текущего контроля успеваемости

Формы текущего контроля	Количество контрольных точек	Количество баллов за 1 контр. точку	Макс. возм. кол-во баллов
Конспект лекций	1	10	10
Решение ситуационных и практических задач	5	10	50
Тестирование по темам лекционных занятий	1	20	20
Подготовка реферата / доклада/ опрос	1	5	5
Творческий рейтинг (участие в конференциях, олимпиадах и т.п.)	1	15	15
Итого по дисциплине			100 баллов

Система оценивания представлена в электронном учебном курсе по дисциплине <http://sdo.tolgaz.ru/>.

8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы для ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ

8.2.1. Типовые задания к практическим (семинарским) занятиям

Практическое занятие 1. Организационно-правовые формы функционирования организаций по отраслям и сферам применения

Вопросы для обсуждения:

1. Какие виды и формы функционирования хозяйственных организаций (предприятий) Вы знаете?
2. Назовите организационно-правовые формы коммерческих предприятий.
3. Назовите виды хозяйственных объединений предприятий, различающихся по своей организационной структуре.

Тематика рефератов:

1. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности в России.
2. Преимущества и недостатки организационно-правовых форм деятельности предприятий.
3. Факторы, влияющие на выбор организационно-правовой формы предпринимательской деятельности.
4. Роль малого предпринимательства в экономике России.
5. Сущность и виды ответственности предпринимателей.

Задание 1. Представьте схематично взаимосвязи функций и свойств коммерческой деятельности

Задание 2. Как разделить между двумя компаньонами 7 млн.руб., так, чтобы у одного оставалось денег ровно на 3 млн. руб. больше, чем у другого?

Задание 3. Индивидуальный предприниматель Алексеев А.С. планирует расширить свой бизнес, так как в результате его деятельности появились для этого финансовые возможности. В аналогичной ситуации оказались несколько знакомых Алексееву А.С. предпринимателей.

Ответьте на следующие вопросы и дайте им обоснование:

- Какую организационно-правовую форму они могут создать?
- Какие учредительные документы необходимы для создания и действия новой формы бизнеса предпринимателей?
- Какая ответственность и особенность управления выбранной формы будет у предпринимателей.

Практическое занятие 2. Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью организаций

Вопросы для обсуждения:

1. Перечислите основные функции отделов, входящих в коммерческую службу хозяйственной организации (предприятия).
2. Дайте характеристику основных принципов построения организационной структуры коммерческой службы хозяйственного предприятия.
3. Существует ли единственно верный способ управления коммерческой деятельностью, одинаково приемлемый для всех организационных форм хозяйственных организаций ?
4. Каковы основные принципы формирования коммерческой деятельности хозяйственного предприятия?

Тематика рефератов:

1. Организация управления предприятием

2. Классификация стандартных направлений деятельности и задач коммерческого предприятия
3. Характеристика взаимосвязи параметров внешней среды и структуры организации
4. Показатели, характеризующие структуру коммерческого предприятия
5. Задачи и этика поведения профессиональных менеджеров.

Задание 1. Разработайте должностную инструкцию для коммерческого директора, начальника отдела логистики, начальника отдела персонала

Задание 2. Составьте таблицу основных типов коммерческих организаций по следующей форме:

Тип организации	Учредители	Формы учредительных документов	Органы управления	Ответственность	Уставный капитал	Ценные бумаги	Условия реорганизации и ликвидации
1	2	3	4	5	6	7	8

Практическое занятие 3. Информационное обеспечение коммерческой деятельности

Вопросы для обсуждения:

1. Что представляет собой современная информационная система обеспечения коммерческой деятельности хозяйственного предприятия или объединения предприятий?
2. Раскройте понятие системы коммерческой информации, назовите ее основные подсистемы.
3. Каким образом система информационного обеспечения может принести большую пользу хозяйственному или коммерческому предприятию?
4. Что необходимо учесть при выборе системы информационного обеспечения (аппаратное и программное обеспечение)?

Задание 1. Составить и оформить письмо-запрос, письмо-рекламацию, письмо-оферту

Задание 2. Разрешите ситуации, руководствуясь ГК РФ.

Ситуация №1.

Предприятие А (покупатель) направило предприятию Б (продавцу) письменное предложение продать товар, изложив существенные условия сделки. Предприятие Б, не дав ответ на полученное предложение, выставило счёт предприятию А на условиях, изложенных в письмах, однако предприятие А, получив счёт, отказалось его оплатить и от своего предложения тоже. Можно ли считать свершившимся факт заключения договора купли-продажи и какой стороной допущено нарушение?

Ситуация №2.

Предприятие Б (продавец) направило предприятию А (покупателю) письмо с предложением поставить свой товар с изложением существенных условий сделки, включая полную предоплату за товар. Не дождавшись ответа на письмо от предприятия А в разумный срок, предприятие Б выставило покупателю счёт, на основании которого предприятие А произвело частичную предоплату в виде аванса. Получив деньги, предприятие Б отказалось отгрузить товар покупателю, который направил претензию с требованием передать товар на сумму оплаченного аванса. Какие нарушения допущены сторонами в данной ситуации?

Ситуация №3.

Предприятия А (покупатель) и Б (продавец) договорились в устной форме о совершении товарообменной сделки. Стороны обменялись счетами, в которых указали условия обмена на встречный товар определённого наименования эквивалентной стоимости. После обмена счетами у сторон сделки возник конфликт о сроках поставки товаров: одна сторона потребовала одновременного обмена, а другая - с рассрочкой на два дня.

Как разрешить этот конфликт с точки зрения закона?

Практическое занятие 4. Планирование снабжения, сбыта и организации коммерческой деятельности в организациях промышленности, сельского хозяйства и других сферах

Вопросы для обсуждения:

1. Укажите существующие методы определения потребности хозяйственного предприятия в материальных ресурсах. Почему важна эффективность закупок?
2. Дайте определение коммерческих связей между поставщиками и потребителями. Почему выбор деловых партнеров и времени имеет столь решающее значение в осуществлении производственно-коммерческой деятельности?
3. Каким образом в хозяйственном предприятии происходит ведение переговоров о закупке товаров, прием и обработка заказов, заключение договоров и контрактов, предоставление услуг?

Задание 1. Согласно статистике на 01.01.2021 года численность населения г. Тольятти составила 709,8 тыс. чел. Численность мужского населения занимает, по данным статистики, 46%, из которых взрослых мужчин, являющихся потенциальными пользователями товара являются 25%. Затраты в год на этот вид товара составляют 5 тыс. руб. Рассчитайте емкость рынка принадлежностей для бритья в г. Тольятти методом общей оценки.

Задание 2. Территориальный рынок – 709,8 тыс. чел. Аудитория – 236600 домов (квартир). В среднем коэффициент семейности составляет 3 чел. (в среднем по России). Частота оплаты услуг – 1 месяц (абонентская плата). Сумма абонентской платы – 350 руб./мес. Продукт – доступ к Интернету. Рассчитайте емкость рынка интернет-услуг г. Тольятти.

Задание 3. Определить экономичный размер заказа, если расходы на поставку единицы товара составляют 28,30 руб. Годовые расходы на содержание запасов - 21 руб./ед. товара. Годовая потребность в товаре – 1500 единиц.

Задание 4. Рассчитать интервал времени между заказами, если потребность в трубах за 2021 год составляет 2500 т, а оптимальный размер заказа – 140 т. Количество рабочих дней в году определить по календарю.

Задание 5. Затраты на поставку единицы товара – 25 руб., годовое потребление составляет 1200 ед. Годовые затраты на хранение равны 18 руб. Годовое производство товара – 1500 ед. Определить оптимальный размер производимой партии.

Практическое занятие 5. Стимулирование сбыта

Вопросы для обсуждения:

1. Дайте краткое описание организации работы службы сбыта на хозяйственном предприятии, состава, распределения прав и обязанностей, организации контроля за исполнением.
2. Перечислите организационные структуры управления сбытом. Каким образом происходит выбор и внедрение наиболее эффективной структуры управления сбытовой деятельностью предприятия?

Тематика рефератов:

1. Стратегии ориентирования сбытовой деятельности предприятия на основе учета состояния рынка, возможностей предприятия и клиентов.
2. Разработка программы сбыта и концепции сбытовой политики предприятия.
3. Роль стимулирования в жизненном цикле товара.

Задание 1. Рекламное агентство хочет разместить рекламу прямого ответа с последующим заказом товара. Четыре выбранных еженедельника характеризуются следующими данными:

Еженедельник	Чистый охват на 1000 экз., чел	Ожидаемая доля заказов	Затраты на рекламу, руб.
«Коммерция»	920	40	51520
«Торговля»	880	9	14256
«Сбыт»	750	10	12000
«Сервис»	1150	30	51750

Каждый из четырех еженедельников считается в равной степени подходящим для целевой группы.

В каком еженедельнике вы разместили бы рекламу, если решение принимается на основе «затраты на заказ»?

Задание 2. Тираж журнала составляет 1,8 млн экземпляров. В первой целевой группе он достигает 2,3 млн потенциальных потребителей, во второй – 3,2 млн. Охват рекламным сообщением в первой группе составляет 90%, во второй – 20%. Полная страница рекламы стоит 60 тыс. руб. Каковы в этом случае затраты на 1000 чел.

Задание 3. Производитель средств для чистки металлических поверхностей намерен провести краткосрочную кампанию по стимулированию сбыта с помощью ценовых скидок. в настоящее время он реализует 150 тыс. упаковок этих средств по цене 38 руб. 50 коп. за одну упаковку. Ценовая скидка устанавливается в размере 10%.

Каким должен быть прирост объемов продаж в процентах для того, чтобы общий оборот компании не изменился в период проведения стимулирования сбыта?

Практическое занятие 6. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью организаций оптовой, розничной торговли, торгово-посреднических структур

Вопросы для обсуждения:

1. Раскройте цели и коммерческие функции оптового торгового предприятия
2. Опишите стратегию и тактику оптового торгового предприятия на рынке закупок и сбыта товаров
3. Раскройте задачи и содержание коммерческой деятельности розничного торгового предприятия
4. Укажите основные и вспомогательные операции торгово-технологического процесса розничного торгового предприятия.
5. Какова роль торгово-посреднических структур в организации оптовой/розничной торговли?

Тематика рефератов:

1. Концепция оптовой торговли как составная часть общей государственной торговой политики
2. Роль и задачи оптовой торговли в современных условиях
3. Значимость целевой программы стратегического планирования для развития коммерческой деятельности в розничном торговле.
4. Моделирование управления развитием целевых рынков в сфере деятельности розничного торгового предприятия
5. Особенности развития коммерческой деятельности торгово-посреднических фирм в России и зарубежных странах

Задание 1. Оптовая база приобрела у предприятия партию товара по закупочной цене и продала её предприятию розничной торговли по оптовой цене на 20% выше закупочной. В свою очередь, предприятие розничной торговли установил розничную цену товара на 30% выше оптовой. В конце сезона розничная цена была снижена на 10% и составила 100 у.ед. за единицу товара. Чему равна закупочная цена единицы товара?

Задание 2. Промышленное предприятие производит и продаёт продукцию через оптовых посредников. Руководство предприятия рассматривает вопрос об организации поставок продукции напрямую организациям розничной торговли. Для этого необходимо привлечь 10 представителей.

Нужно определить, используя метод выбора канала распределения с учетом объема продаж, при каком объеме продаж реализация через собственных представителей окажется для предприятия-производителя предпочтительней, если затраты на 10 представителей составляют 500 000 руб. + 2% от реализации, а маржа оптовика - 12% от объема реализации..

Задание 3. Производитель бытовой техники оценивает два варианта реализации своей продукции: посредством создания собственной службы торговых представителей и при помощи оптовых посредников. Из опыта предприятий отрасли известно, что затраты на одного торгового представителя обычно складываются из следующих статей:

- заработная плата и налоговые отчисления - 20 тыс. руб. в месяц;
- представительские расходы - 5000 руб. в месяц;
- комиссионные - 4%.

Количество торговых представителей в отделе планируется 8 человек.

Оптовый посредник работает из расчета 14% от объема продаж.

Определите, при каком объеме производства и продаж продукции производителю выгодна реализация через оптового посредника, а в каком случае целесообразна реализация напрямую через собственную службу торговых представителей в розничную сеть..

Практическое занятие 7. Особенности формирования ассортимента, организации закупок, поставок, товародвижения и продажи (сбыта) товаров, сервисного обслуживания в организациях по отраслям народного хозяйства и сферам коммерческой деятельности

Вопросы для обсуждения:

1. Что означает понятие «формирование и развитие ассортимента». Назовите основные критерии и роль ассортимента в сбытовой деятельности.
2. Описать технологию планирования ассортимента в хозяйственном предприятии.
3. Какие коммерческие формы реализации (сбыта) товаров хозяйственными организациями (предприятиями) существуют в настоящее время?
4. Какие средства стимулирования сбыта товаров чаще всего используются хозяйственным предприятием?
5. Какую роль играют в современной практике послепродажный сервис и коммерческие гарантии?.

Задание 1. В целях укрепления позиции на рынке руководство торговой организации приняло решение расширить торговый ассортимент. Свободных финансовых средств, необходимых для кредитования дополнительных товарных ресурсов, фирма не имеет. Перед службой логистики была поставлена задача усиления контроля товарных запасов с целью сокращения общего объема денежных средств, омертвленных в запасах.

Необходимо провести анализ ассортимента методами ABC и XYZ, в результате чего распределить ассортиментные позиции по группам и сформулировать соответствующие рекомендации по управлению запасами.

Торговый ассортимент организации, средние запасы за год, а также объемы продаж по отдельным кварталам представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Исходные данные

Номер позиции	Средний запас за год по позиции, тыс. руб.	Реализация за квартал, тыс. руб.			
		1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
1	4900	4000	3700	3500	4100
2	150	240	30	340	400
3	200	500	600	400	900
4	1900	3300	1000	1500	2000
5	150	50	70	180	20
6	450	450	490	460	480
7	900	900	1400	1200	1300
8	2500	400	1600	2000	2900
9	3800	3600	3300	4000	3400
10	690	700	1000	1100	800

Задание 2. Отнесите нижеуказанные услуги к основным или дополнительным. Результаты оформите в таблице.

Таблица - Основные и дополнительные услуги розничного торгового предприятия

Название услуги	Укажите, основная или дополнительная услуга
Упаковка товаров	
Нарезка гастрономических товаров	
Хранение сумок, портфелей и т.п., переданных покупателями персоналу предприятия при входе в торговые залы	
Хранение неоплаченного товара на контроле не более одного часа.	
Возможность оставить на хранение оплаченные крупногабаритные и тяжеловесные товары на срок не более суток	
Временное хранение оплаченных крупногабаритных и тяжеловесных товаров на срок до 3-х суток;	
Хранение непродовольственных товаров до оплаты от 1 до 2 часов;	
Погрузка тяжелых и крупногабаритных изделий на автотранспортное средство покупателя, если вывоз товара покупатель осуществляет самостоятельно;	
Комплектование и оформление подарочных наборов;	
Доставку товаров покупателям на дом или иное, указанное покупателем, место;	
Сборка, установка и подключение сложнотехнических товаров;	
Сборка, установка и подключение товаров в тех случаях, если техническими требованиями не предусмотрены условия об обязательном участии соответствующего специалиста (например, подключение холодильника).	

Практическое занятие 8. Модели построения и ведения коммерческой деятельности организаций

Вопросы для обсуждения:

1. Рассмотрите правила выделения процессов коммерческой деятельности предприятия.
2. Какая существует система показателей для управления процессами коммерческой деятельности предприятия?
3. Какие типичные ошибки при формировании схем бизнес-процессов Вы знаете?
4. Как происходит комплексная регламентация бизнес-процессов предприятия?
5. Рассмотрите разработку и внедрение системы стратегического управления и системы управления бизнес-процессами?

Задание 1. В таблице представлены данные, представляющие собой значения двух переменных X (фактор влияния) и Y (результативный показатель).

Таблица - Исходные данные

n	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
X	0,05	0,13	0,28	0,31	0,44	0,51	0,62	0,73	0,81	0,94	1,00
Y	2,01	1,89	1,81	1,70	1,61	1,43	1,32	1,25	1,18	1,10	1,00

Найти параметры уравнения линейной регрессии. Записать уравнение линейной регрессии

Задание 2. В таблице представлены данные, представляющие собой значения двух переменных X (фактор влияния) и Y (результативный показатель).

Таблица - Исходные данные

n	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
X	0,05	0,13	0,28	0,31	0,44	0,51	0,62	0,73	0,81	0,94	1,00
Y	2,01	1,89	1,81	1,70	1,61	1,43	1,32	1,25	1,18	1,10	1,00

На основании уравнения линейной регрессии, найти прогнозное значение Y (результативный показатель), если X (фактор влияния) составит 0,00; 0,20; 0,40; 0,70; 0,90.

Задание 3. В таблице представлены данные, представляющие собой значения двух переменных X (фактор влияния) и Y (результативный показатель).

Таблица - Исходные данные

n	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
X	0,05	0,13	0,28	0,31	0,44	0,51	0,62	0,73	0,81	0,94	1,00
Y	2,01	1,89	1,81	1,70	1,61	1,43	1,32	1,25	1,18	1,10	1,00

Определить коэффициент корреляции (значение округлить до тысячных), вид зависимости, тесноту связи.

Практическое занятие 9. Коммерческие инновации: сущность и виды, функции и жизненный цикл, источники и процессы

Вопросы для обсуждения:

1. Рассмотрите трансфер технологий как важнейший аспект развития инновационной активности фирм.
2. Перечислите особенности венчурного предпринимательства.
3. Рассмотрите коммерческие инновации в малом бизнесе.

Тематика рефератов:

1. Характеристика и структура инновационных процессов
2. Типы инновационных стратегий.
3. Жизненный цикл коммерческой инновации.
4. Инновационное предпринимательство.
5. Базисные инновации и технологические уклады.

Задание 1. Определить срок окупаемости инновационного проекта, если критерий абсолютной эффективности равен 0,25.

Задание 2. Величина ожидаемого прироста прибыли от внедрения инновации составляет 800 тыс. условных денежных единиц в год. Индекс возврата от исследований 0,5. Какова стоимость инновационного проекта?

Задание 3. Затраты предприятия на НИОКР составляют 5 млн. условных денежных единиц в год, а стоимость оборота — 200млн. условных денежных единиц в год. Какова величина коэффициента инновационности предприятия

Практическое занятие 10. Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности организации

Вопросы для обсуждения:

1. Рассмотрите содержание анализа коммерческой деятельности как общенаучного метода.
2. Раскройте содержание, формы и методы стратегического планирования коммерческой деятельности. Какие основные этапы внутрифирменного планирования являются основополагающими?

3. Охарактеризуйте основные цели, задачи и этапы разработки стратегического плана коммерческой деятельности предприятия.
4. Раскройте содержание отдельных частей бизнес-плана, и с какой целью он составляется в торговле?
5. Какой этап составления бизнес-плана является важнейшим, и почему лишь немногие коммерсанты-предприниматели составляют бизнес-план?

Задание 1. Товарооборот предприятия по годам составляет в 2019 г. – 29064,75 тыс.руб., 2020 г. – 32964,35 тыс.руб., 2021 г. – 35852,04 тыс.руб. Рассчитать: 1) абсолютный прирост товарооборота отчетного года к базисному 2) темп роста товарооборота отчетного года к базисному 3) темп прироста товарооборота отчетного года к базисному 4) значение 1-го процента прироста товарооборота отчетного года к базисному.

Задание 2. Товарооборот предприятия 1100 тыс. руб., средняя торговая надбавка к цене закупки при этом составила 25 %. Издержки обращения составили 185 тыс. руб. Определить балансовую прибыль и рентабельность предприятия.

Задание 3. Фактический товарооборот магазина в отчетном году составил 30 000 тыс. руб., а его торговая площадь 300 кв.м. В будущем году торговая площадь увеличится на 30 кв. м., а товарооборот на 1 кв. м увеличится на 10 тыс. руб. Определить планируемый товарооборот магазина на будущий год.

Практическое занятие 11. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка (недвижимость, банки, страховые и лизинговые компании, инжиниринг, «ноу-хау» и др.)
Вопросы для обсуждения:

1. Раскройте содержание коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка..
2. Каковы задачи и функции инфраструктуры рынка?
3. Дайте характеристику основных элементов инфраструктуры рынка (биржи, банки, аудиторские, консалтинговые компании, брокерские фирмы и др.).
4. Раскройте систему показателей анализа эффективности коммерческой деятельности инфраструктуры рынка.
5. Дайте классификацию рыночных инфраструктур по видам, функциям, организационному построению, формам собственности.

Задание 1. Разработайте маркетинговый план для объекта недвижимости: строящегося или уже построенного, опишите основные особенности объекта, его потенциал и перспективы на рынке, приведите возможные целевые сегменты, укажите оптимальный вариант позиционирования. Проект оформите в виде презентации с рекламными материалами.

Задание 2. Укажите как можно большее количество специфических признаков банковских услуг, а также пути преодоления основных сложностей коммерческой деятельности таких услуг.

Задание 3. Приведение подробную характеристику страховых услуг и главные особенности, на которые следует обращать внимание при проведении рекламной кампании и формировании коммерческой деятельности в этой отрасли.

8.2.2. Типовые тестовые задания по темам

Тема 1. Организационно-правовые формы функционирования организаций по отраслям и сферам применения

1. Комбинированные организации:
 - а) выпускают продукцию различного назначения и широкого ассортимента;
 - б) выпускают из одного вида сырья различную по виду, структуре и химическому составу продукцию;

в) создаются на основе комбинирования различных форм собственности.

2. Организация, созданная на основе добровольных взносов для реализации общественно полезных целей гражданами и юридическими лицами, — это:

- а) потребительский кооператив;
- б) фонд;
- в) учреждение.

3. Предельный уровень численности персонала малого промышленного предприятия составляет:

- а) 30 чел.;
- б) 50 чел.;
- в) 100 чел.

4. По какому признаку определяют отраслевую принадлежность организации:

- а) продуктовому;
- б) административно-организационному;
- в) все перечисленное.

5. Организация, в которой все участники занимаются предпринимательской деятельностью от ее имени и несут полную материальную ответственность по ее обязательствам своим имуществом, — это:

- а) акционерное общество;
- б) полное товарищество;
- в) производственный кооператив.

6. Общество с ограниченной ответственностью — это:

- а) общество, уставный капитал которого разделен на доли участников, несущих материальную ответственность только в пределах стоимости внесенных ими вкладов;
- б) организация на основе добровольного объединения граждан и юридических лиц с целью удовлетворения материальных и иных потребностей путем объединения имущественных паевых взносов;
- в) объединение граждан и юридических лиц для совместной хозяйственной деятельности, имущество которого формируется главным образом за счет продажи акций.

7. Высший орган управления акционерного общества — это:

- а) генеральный директор;
- б) совет директоров;
- в) общее собрание акционеров.

8. Устав предприятия утверждается:

- а) регистрационной палатой;
- б) учредителем;
- в) налоговыми органами.

9. Может ли организация участвовать в других видах предпринимательской деятельности без изменения юридических документов?

- а) только на основании лицензии.
- б) на некоторые виды деятельности необходимо получить лицензию.
- в) не может.

10. Имущественной основой деятельности акционерного общества является:

- а) складочный капитал;
- б) уставный капитал;

в) основной капитал.

Тема 2. Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью организаций

1. Организация коммерческой деятельности- это

- а) совокупность процессов и действий, ведущих к образованию и совершенствованию взаимосвязей между частями целого
- б) согласование, координация деятельности и персонала коммерческого предприятия для решения общей задачи и достижения конкретных целей
- в) исследование рынка, закупка и сбыт товара, реклама, продвижение товара, поиск посредников, заключение и исполнение контрактов
- г) согласование и координация деятельности персонала коммерческого предприятия для достижения максимальной прибыли

2. Цель организации коммерческой деятельности

- а) увеличение доходов предприятия при условии удовлетворения спроса покупателей
- б) максимизация прибыли предприятия
- в) налаживание процесса сбыта товаров
- г) исследование и удовлетворение спроса покупателей

3. Задача организации коммерческой деятельности состоит в следующем

- а) умении формулировать и реализовывать цели предприятия
- б) удовлетворении потребностей потребителей
- в) реализации целей предприятия, умении их формулировать и направлять коммерческую деятельность в соответствии с задачами, стоящими перед предприятием
- г) применении коммерческих стратегий к деятельности предприятия

4. Методы управления подразделяются на

- а) административные, экономические, социально-психологические
- б) административные, организационные, экономические, правовые
- в) организационные, экономические, правовые, законодательные
- г) организационные, организационно-распорядительные, организационно-методические, нормативные

5. Управление коммерческой деятельностью выполняет следующие функции

- а) планирование, организацию, учет, контроль, экономический анализ, прогнозирование
- б) планирование, организацию, распоряительство, координацию, контроль, прогнозирование
- в) планирование, организацию, распоряительство, координацию и контроль
- г) планирование, организацию, распоряительство, учет, контроль, экономический анализ

Тема 3. Информационное обеспечение коммерческой деятельности

1. Основой для принятия коммерческих решений является

- а) информация о конкурентной среде
- б) информация о потенциальных возможностях торгового предприятия и его конкурентоспособности
- в) информация о покупателях и мотивах покупок
- г) информация о требованиях рынка к товару

2. Письмо по поводу обнаруженных дефектов, недостатков в полученной продукции или выполненной работе называется

- а) рекламация
- б) оферта;
- в) предложение;
- г) запрос

3. Как называется свойство информации, означающее отсутствие неправомерных, и не предусмотренных ее владельцем изменений

- а) целостность
- б) апелляруемость
- в) доступность
- г) конфиденциальность
- д) аутентичность

4. Документированная информация (документ) – это

- а) зафиксированная на материальном носителе информация с реквизитами, позволяющими ее идентифицировать
- б) процессы сбора, обработки, накопления, хранения, поиска и распространения информации
- в) организационно упорядоченная совокупность документов (массивов документов) и информационных технологий, в том числе с использованием средств вычислительной техники и связи, реализующих информационные процессы
- г) отдельные документы и отдельные массивы документов, документы и массивы документов в информационных системах (библиотеках, архивах, фондах, банках данных, других информационных системах)

5. Информационные процессы – это

- а) процессы сбора, обработки, накопления, хранения, поиска и распространения информации
- б) зафиксированная на материальном носителе информация с реквизитами, позволяющими ее идентифицировать
- в) отдельные документы и отдельные массивы документов, документы и массивы документов в информационных системах (библиотеках, архивах, фондах, банках данных, других информационных системах)

Тема 4. Планирование снабжения, сбыта и организации коммерческой деятельности в организациях промышленности, сельского хозяйства и других сферах

1. Что служит объективной основой составления планов развития предпринимательской деятельности?

- а) производственные мощности коммерческой организации.
- б) прогноз объема продаж.
- в) анализ фактических данных прошлых периодов.

2. На какой срок и в каком виде составляется финансовый план в соответствии с принятыми стандартами формирования бухгалтерской отчетности в России?

- а) на год с разбивкой по месяцам.
- б) на год с разбивкой по кварталам.
- в) на квартал с разбивкой по месяцам.

3. План поступления и выплат показывает:

- а) реальные денежные поступления и платежи;
- б) плановые доходы и расходы различных видов организации предприятия;
- в) пути расходования средств, полученных организацией в качестве доходов от предпринимательской деятельности и из других источников.

4. Основной формой планирования затрат в организации является:

- а) бюджет;
- б) смета;
- в) баланс,

5. Планирование себестоимости единицы продукции (работ, услуг) может осуществляться на основе:

- а) затрат исходя из условий производства;

- б) рыночной цены товара исходя из возможностей реализации;
- в) все перечисленное.

Тема 5. Стимулирование сбыта

1. Товар – это:

- а) коммерческая польза, которую приносит торговая операция;
- б) продукт или услуга, обладающие свойством полезности и предназначенные для обмена на деньги;
- результат коммерческой деятельности на рынке

2. Товарный запас – это:

- а) объем товарного предложения;
- б) товары, находящиеся в местах производства, в процессе перевозки и в торговле, но еще не проданные;
- в) товары, перешедшие в сферу потребления и используемые в соответствии с потребностями населения.

3. Простое товарное обращение характеризуется следующей формой обмена:

- а) Т - Т
- б) Д - Т - Д
- в) Т - Д - Т
- г) Д - Д'

4. Кто является посредником на рынке

- а) специалист по стыковке взаимных интересов участников рынка, организации взаимовыгодных сделок «купли-продажи» с учетом этики делового общения
- б) топ-менеджер, исполняющий профессиональные обязанности по управлению трудовым коллективом
- в) профессионал, нацеленный на контроль в процессе продвижения грузов от изготовителей до потребителей
- г) специалист в области формирования общественного мнения в целевых аудиториях покупателей

5. Кто может не быть самостоятельным юридическим и физическим лицом

- а) дистрибьютор регулярного типа
- б) дистрибьютор нерегулярного типа
- в) дилер
- г) коммивояжер

Тема 6. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью организаций оптовой, розничной торговли, торгово-посреднических структур

1. К технологическим функциям предприятия розничной торговли относят:

- фасовку, упаковку;
- а) рекламу товаров и услуг;
- б) внутримagaзинное перемещение товара;
- в) предварительный прием заказов на товары;
- г) продажа товара.

2. Функциональная зона розничного торгового предприятия является обязательным элементом генерального плана:

- а) да;
- б) нет;
- в) частично;
- г) только в интересах владельца.

3. Торговые зоны относятся к помещениям:

- а) для приемки и подготовки товара к продаже;
- б) торговли;
- в) подсобным;
- г) административно-бытовым;
- д) техническим.

4. Потребность в предприятиях розничной торговли определяется:

- а) по нормам торговой площади на 1000 жителей;
- б) по расчетному сроку окупаемости;
- в) по градостроительным нормам;
- г) по числу жителей территории;
- д) по количеству мест на 1000 жителей.

5. Количество рынков в городах определяется:

- а) по нормам торговой площади на 1000 жителей;
- б) по расчетному сроку окупаемости;
- в) по градостроительным нормам;
- г) по числу жителей территории;
- д) по количеству мест на 1000 жителей.

Тема 7. Особенности формирования ассортимента, организации закупок, поставок, товародвижения и продажи (сбыта) товаров, сервисного обслуживания в организациях по отраслям народного хозяйства и сферам коммерческой деятельности

1. Товары, приобретаемые при возникновении острой нужды в них

- а) основные товары постоянного спроса
- б) товары импульсной покупки
- в) товары особого спроса
- г) товары для экстренных случаев

2. Товары, отличающиеся от серийно выпускаемых товаров ассортиментной принадлежностью на уровне наименований и/или торговых марок, а также значительными изменениями качества — это

- а) принципиально новые товары
- б) товары умеренной новизны
- в) относительно новые товары
- г) незначительно новые товары

3. Какой из признаков не используется для классификации услуг

- а) характер оплаты
- б) назначение
- в) срок использования
- г) степень автоматизации

4. Как называется совокупность всех ассортиментных групп и отдельных товарных единиц, предлагаемых рынку

- а) товарный ассортимент
- б) товарная номенклатура
- в) замысел товара
- г) реальное воплощение товара
- д) длительность пользования товаром

5. Товары повседневного спроса характеризуются?

- а) распространением через сеть специальных магазинов
- б) приобретением на большую сумму денег
- в) отсутствием необходимости в дополнительных консультациях продавцов

Тема 8. Модели построения и ведения коммерческой деятельности организаций

1. Уровни бизнес-моделирования

- а) концептуальное моделирование, логическое моделирование, физическое моделирование
- б) концептуальное моделирование, физическое моделирование
- в) концептуальное моделирование, логическое моделирование
- г) концептуальное моделирование, управленческое моделирование, физическое моделирование
- д) концептуальное моделирование, управленческое моделирование, модификационное моделирование

2. Целеполагание – это

- а) установление идеально предположенного результата деятельности
- б) установление основных положений, последовательно разворачиваемых в планировании
- в) создание конкретных образов будущего

3. По типам прогнозирования различают прогнозы

- а) пассивные и активные
- б) поисковые и нормативные
- в) точечные и интервальные

4. Содействие оптимизации процесса целеполагания

- а) проектирование
- б) программирование
- в) ориентация

5. В связи с возможностью воздействия предприятия на свое будущее прогнозы делятся на

- а) целевой и плановый
- б) пассивные и активные
- в) точечные и интервальные
- г) вариантные и инвариантные

Тема 9. Коммерческие инновации: сущность и виды, функции и жизненный цикл, источники и процессы

1. Инновацией является:

- а) новая система стимулирования;
- б) новый товар;
- в) фундаментальная научная идея;
- г) объект новой техники.

2. Инновация характеризуется:

- а) коммерциализуемостью новшества;
- б) ориентацией на удовлетворение идеальных потребностей разработчика;
- в) планируемостью;
- г) измеримостью результата.

3. К основным классификационным характеристикам инновации относятся:

- а) длительность разработки;
- б) сфера приложения;
- в) степень новизны;
- г) характер результата (объекта инновации).

4. По степени новизны различают следующие типы инновации:

- а) революционные;
- б) архитектурные;
- в) технологические;
- г) новые для внедряющего предприятия.

5. Инновационный проект — это:

- а) ожидаемый результат инновации;
- б) формирование и реализация плана разработки конкретной инновации;
- в) пакет документов, фиксирующих план разработки инновации;
- г) инновационная идея.

Тема 10. Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности организации

1. Стратегия организации коммерческой деятельности непосредственно связана

- а) с изменением экономической политики
- а) со стратегией развития предприятия
- б) со стратегией развития производства
- в) с изменением условий окружающей среды

2. Факторы, определяющие стратегию коммерческой деятельности предприятия

- а) условия внешней среды, внутренние возможности предприятия, рынок товаров, организационная структура, личность руководителя
- б) рынок товаров, адаптивность к изменениям, профессиональные качества работников, цели и задачи предприятия, структура
- в) цели и задачи предприятия, условия внешней среды, возможности предприятия, показатели рынка товаров, организационно-управленческая структура
- г) возможности предприятия, цели и задачи предприятия, организационно-управленческая структура, условия внешней среды

3. Порог безубыточности рассчитывается

- а) в целом по году
- б) на один квартал
- в) для каждого месяца

4. Чистая прибыль предприятия используется на:

- а) возмещение материальных затрат
- б) финансирование представительских расходов
- в) финансирование расходов на рекламу
- г) материальную помощь

5. Бухгалтерская прибыль рассчитывается как:

- а) стоимость имущества предприятия, деленная на численность персонала
- б) сумма всех затрат предприятия на производство и реализацию продукции
- в) объем произведенной продукции, умноженный на цену единицы продукции за вычетом себестоимости
- г) разница между доходами и расходами предприятия

Тема 11. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка (недвижимость, банки, страховые и лизинговые компании, инжиниринг, «ноу-хау» и др.)

1. Компонентами модели товарного рынка являются

- а) покупатель, продавец, посредник, поставщик, производитель
- б) потребность, спрос, предложение, продукт, цена, сделка, обмен
- в) оптовый посредник, розничный посредник, дилер, дистрибьютор, комиссионер
- г) потребность, спрос, предложение, продукт, цена, договор, обмен

2. Факторинг

- а) специфическая форма кредитования торговых операций, заключение в покупке у продавца товара векселей, акцептованных покупателем этих товаров
- б) покупка чужих долгов
- в) целенаправленно проводимые изменения во всех сферах хозяйственной деятельности предприятия для адаптации к внешней среде с целью достижения долгосрочной эффективности функционирования предприятия

3. Инжиниринговые услуги являются воспроизводимыми

- а) Да
- б) Нет

4. Предоставление заказчику технологий, необходимых для строительства промышленного объекта и его эксплуатации (договоры на передачу производственного опыта и знаний), разработка проектов по энергоснабжению, водоснабжению, транспорту и др. относится к

- а) консультативному инжинирингу
- б) технологическому инжинирингу
- в) строительному инжинирингу
- г) полному инжинирингу

5. Разновидностью метода определения периода окупаемости является определение:

- а) дисконтированного периода окупаемости инвестиционных проектов;
- б) чистого дисконтированного дохода;
- в) первоначального срока окупаемости.

8.3. Типовые контрольные задания или иные материалы для проведения ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине: *зачет (по результатам накопительного рейтинга или в форме компьютерного тестирования).*

Устно-письменная форма по экзаменационным билетам предполагается, как правило, для сдачи академической задолженности.

Перечень вопросов и заданий для подготовки к зачету (ПК-1: ИПК-1.1, ИПК-1.2, ИПК-1.3, ИПК-1.4):

- 1.Формы коммерческих организаций
- 2.Организационно-правовые формы объединений предприятий
- 3.Организационные структуры управления коммерческой деятельностью предприятий
- 4.Место и роль коммерческой службы в структуре предприятия
- 5.Оценка эффективности управления коммерческой деятельностью предприятия
- 6.Сущность, содержание и виды коммерческой информации
- 7.Технология подготовки и оформления коммерческой документации
- 8.Анализ информационного обеспечения коммерческой деятельности предприятия
- 9.Организация коммерческой деятельности по снабжению на промышленном предприятии
- 10.Организация коммерческой деятельности по сбыту на промышленном предприятии
- 11.Организация коммерческой деятельности на предприятиях сельского хозяйства
- 12.Стимулирование сбыта продукции коммерческих предприятий
- 13.Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий оптовой торговли
- 14.Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий розничной торговли
- 15.Организация и управление коммерческой деятельностью торгово-посреднических структур
- 16.Ассортимент товаров: понятие, свойства, порядок формирования
- 17.Особенности формирования ассортимента, организации закупок, поставок, товародвижения и продажи (сбыта) товаров, сервисного обслуживания на предприятиях оптовой торговли
- 18.Особенности формирования ассортимента, организации закупок, поставок, товародвижения и продажи (сбыта) товаров, сервисного обслуживания на предприятиях розничной торговли
- 19.Имитационное моделирование организации коммерческой деятельности на предприятии
- 20.Моделирование экономических процессов: цель, этапы, методы, виды моделей
- 21.Бизнес-моделирование: сущность, уровни, особенности
- 22.Содержание и сущность инновационной деятельности. Принципы и функции управления инновациями
- 23.Объективные предпосылки инновационной деятельности коммерческих предприятий
- 24.Основные направления коммерческих инноваций
- 25.Система показателей анализа коммерческой деятельности предприятия
- 26.Сущность, цели, функции стратегического планирования коммерческой деятельности предприятий
- 27.Планирование развития потенциала предприятия и прогнозирование производства конкурентоспособной продукции
- 28.Организация коммерческой деятельности в сфере недвижимости
- 29.Организация коммерческой деятельности банков
- 30.Организация коммерческой деятельности страховых и лизинговых компаний
- 31.Организация коммерческой деятельности инжиниринговых компаний
- 32.Организация коммерческой деятельности, связанной с торговлей продуктами интеллектуальной деятельности
- 33.Организация коммерческой деятельности международных товарных аукционов

Примерный тест для итогового тестирования:

1. Стратегия организации коммерческой деятельности непосредственно связана
 - а) со стратегией развития предприятия
 - б) со стратегией развития производства
 - в) с изменением условий окружающей среды
 - г) с изменением экономической политики
2. Организация коммерческой деятельности- это
 - а) совокупность процессов и действий, ведущих к образованию и совершенствованию взаимосвязей между частями целого
 - б) согласование, координация деятельности и персонала коммерческого предприятия для решения общей задачи и достижения конкретных целей
 - в) исследование рынка, закупка и сбыт товара, реклама, продвижение товара, поиск посредников, заключение и исполнение контрактов
 - г) согласование и координация деятельности персонала коммерческого предприятия для достижения максимальной прибыли
3. Цель организации коммерческой деятельности
 - а) увеличение доходов предприятия при условии удовлетворения спроса покупателей
 - б) максимизация прибыли предприятия
 - в) налаживание процесса сбыта товаров
 - г) исследование и удовлетворение спроса покупателей
4. Задача организации коммерческой деятельности состоит в следующем
 - а) умении формулировать и реализовывать цели предприятия
 - б) удовлетворении потребностей потребителей
 - в) реализации целей предприятия, умении их формулировать и направлять коммерческую деятельность в соответствии с задачами, стоящими перед предприятием
 - г) применении коммерческих стратегий к деятельности предприятия
5. Факторы, определяющие стратегию коммерческой деятельности предприятия
 - а) условия внешней среды, внутренние возможности предприятия, рынок товаров, организационная структура, личность руководителя
 - б) рынок товаров, адаптивность к изменениям, профессиональные качества работников, цели и задачи предприятия, структура
 - в) цели и задачи предприятия, условия внешней среды, возможности предприятия, показатели рынка товаров, организационно-управленческая структура
 - г) возможности предприятия, цели и задачи предприятия, организационно-управленческая структура, условия внешней среды
6. Основой для принятия коммерческих решений является
 - а) информация о конкурентной среде
 - б) информация о потенциальных возможностях торгового предприятия и его конкурентоспособности
 - в) информация о покупателях и мотивах покупок
 - г) информация о требованиях рынка к товару
7. Товарооборот – это:
 - а) процесс обмена товаров на деньги, стоимость проданных товаров;
 - б) перемещение товаров от места производства до места потребления;
 - в) время пребывания товаров в магазине.
8. Товарный запас – это:

- а) объем товарного предложения;
- б) товары, находящиеся в местах производства, в процессе перевозки и в торговле, но еще не проданные;
- в) товары, перешедшие в сферу потребления и используемые в соответствии с потребностями населения.

9. Товар – это:

- а) коммерческая польза, которую приносит торговая операция;
- б) продукт или услуга, обладающие свойством полезности и предназначенные для обмена на деньги;
- в) результат коммерческой деятельности на рынке.

10. Товарооборачиваемость – это:

- а) продажа товаров крупными партиями;
- б) непрерывный процесс поступления товаров взамен уже проданных;
- в) обмен товаров на деньги.

11. коммерческой деятельности – это

- а) реклама, стимулирование сбыта, пропаганда, личная продажа, паблик-рилейшнз (public Relations)
- б) формирование благоприятного образа (имиджа) фирмы
- в) любая платная форма неличного представления и продвижения товаров от имени известного спонсора с указанием источника финансирования

12. Порог безубыточности рассчитывается

- а) в целом по году
- б) на один квартал
- в) для каждого месяца

13. Обобщающим показателем, характеризующим качественное состояние основных фондов, является:

- а) коэффициент выбытия
- б) коэффициент обновления
- в) коэффициент годности

14. Аналитическим показателем, характеризующим использование материалов в производстве, является:

- а) остаток материалов на конец года
- б) материалоемкость
- в) фондоотдача

15. Оборотные средства включают:

- а) оборотные производственные фонды
- б) фонды обращения
- в) резервные фонды, сформированные за счет собственных средств
- г) фонды потребления

16. К ненормируемым оборотным средствам относятся:

- а) средства в запасах
- б) средства в производстве
- в) денежные средства, дебиторская задолженность
- г) готовая продукция на складе

17. Показатели, применяемые для оценки эффективности использования основных производственных фондов:

- а) фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность
- б) фондовооруженность, фондооборачиваемость
- в) фондоотдача, фондоемкость, фондооборачиваемость
- г) среди вариантов отсутствует верный

18. Чистая прибыль предприятия используется на:

- а) возмещение материальных затрат
- б) финансирование представительских расходов
- в) финансирование расходов на рекламу
- г) материальную помощь

19. Бухгалтерская прибыль рассчитывается как:

- а) стоимость имущества предприятия, деленная на численность персонала
- б) сумма всех затрат предприятия на производство и реализацию продукции
- в) объем произведенной продукции, умноженный на цену единицы продукции за вычетом себестоимости
- г) разница между доходами и расходами предприятия

20. Чистая прибыль предприятия не используется на:

- а) возмещение материальных затрат
- б) восполнение недостатка оборотных средств
- в) оказание материальной помощи работникам
- г) пополнение различных фондов

21. Воплощение результатов научных исследований и разработок в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке; в новую или усовершенствованную технологию; в новый или усовершенствованный процесс, используемый в практической деятельности, - это:

- а) инвестиционная деятельность
- б) франчайзинговая деятельность
- в) инновационная деятельность
- г) банковская деятельность

22. Себестоимость продукции образуется за счет:

- а) материальных затрат, расходов на оплату труда, амортизационных отчислений, прочих затрат
- б) стоимости возвратных отходов
- в) расходов на оплату труда
- г) затрат на капитальное строительство

23. К переменным затратам относятся:

- а) расходы на сырье и материалы
- б) заработная плата сдельщиков
- в) расходы на аренду
- г) административные расходы

24. Взаимный зачет проводится:

- а) только между двумя хозяйствующими органами
- б) не только между двумя хозяйствующими органами, но и между группой предприятий и организаций
- в) только между предприятием и банком
- г) только между предприятием и бюджетом

25. Прибыль предприятия, являющаяся объектом налогообложения при уплате налога на прибыль, называется:

- а) налогооблагаемой
- б) прибылью от реализации
- в) чистой прибылью
- г) прибылью от прочей деятельности

26. Понятие «порог рентабельности» отражает:

- а) чистый доход предприятия в денежной форме, необходимый для расширенного воспроизводства
- б) сумму выручки от реализации, при которой предприятие не имеет ни прибылей, ни убытков
- в) минимально необходимую сумму выручки для возмещения постоянных затрат на производство и реализацию продукции
- г) величину отношения полученной прибыли к затратам на производство

27. Маржинальный доход предприятия определяется как разница между:

- а) выручкой от реализации продукции и суммой переменных издержек
- б) выручкой от реализации продукции и суммой всех издержек
- в) выручкой от реализации продукции и суммой постоянных издержек
- г) выручкой от реализации продукции и прибыли

28. В состав внеоборотных активов включают:

- а) незавершенные капитальные вложения
- б) незавершенное производство
- в) товарно-материальные ценности
- г) кредиторскую задолженность

29. Определить рентабельность продаж, если чистая выручка от реализации продукции составляет 8000 тыс. руб., прибыль равна 2000 тыс. руб.

30. Среднегодовая стоимость основных фондов магазина 600 тыс. руб. годовой объем товарооборота 3000 тыс. руб., а прибыли 150 тыс. руб. Среднесписочная численность работников 10 чел. Рассчитать показатель фондовооруженности. Ответ записать в виде целого числа