

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего
образования

«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
АЭРОКОСМИЧЕСКОГО ПРИБОРОСТРОЕНИЯ»

Кафедра №82

«УТВЕРЖДАЮ»

Руководитель направления

проф., д.т.н., проф.

(должность, уч. степень, звание)

А.П. Ястребов

(подпись)

« 20 » 05. 2019 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«Организация коммерции по сферам применения»

(Название дисциплины)

Код направления	38.03.06
Наименование направления/ специальности	Торговое дело
Наименование направленности	Реклама в торговой деятельности
Форма обучения	заочная

Санкт-Петербург 2019г.

Лист согласования рабочей программы дисциплины

Программу составил(а)

проф.,д.т.н.,проф

должность, уч. степень, звание


подпись, дата

14.05.19 г.

А.П.Ястребов

инициалы, фамилия

Программа одобрена на заседании кафедры № 82

«15»__05__2019г, протокол №__10__

Заведующий кафедрой № 82

д.э.н.,доц.

должность, уч. степень, звание


подпись, дата

15.05.19 г.

А.С. Будагов

инициалы, фамилия

Ответственный за ОП 38.03.06(03)

доц.,к.э.н.,доц

должность, уч. степень, звание


подпись, дата

15.05.19г

Л.В. Рудакова

инициалы, фамилия

Заместитель директора института (факультета) № 8 по методической работе

доц.,к.э.н.,доц.

должность, уч. степень, звание


подпись, дата

15.05.19г

Л.Г. Фетисова

инициалы, фамилия

Аннотация

Дисциплина «Организация коммерции по сферам применения» входит в вариативную часть образовательной программы подготовки обучающихся по направлению «38.03.06 «Торговое дело» направленность «Реклама в торговой деятельности». Дисциплина реализуется кафедрой №82.

Дисциплина нацелена на формирование у выпускника

общекультурных компетенций:

ОК-5 «способность к самоорганизации и самообразованию»;

профессиональных компетенций:

ПК-2 «способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери».

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с особенностями организации коммерческой деятельности по сферам применения.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лекции, практические занятия, самостоятельная работа студента.

Программой дисциплины предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости, промежуточная аттестация в форме зачета.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 3 зачетных единицы, 108 часов.

Язык обучения по дисциплине «русский».

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

1.1. Цели преподавания дисциплины

Цель освоения дисциплины – приобретение бакалаврами теоретических знаний в сфере управления и совершенствования коммерческих процессов и процедур по купле-продаже, обмену и продвижению товаров до покупателей, реализации коммерческих целей предприятий, формирование у будущего специалиста умений и навыков профессионального решения задач коммерческого предприятия.

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

В результате освоения дисциплины студент должен обладать следующими компетенциями: ОК-5 «способность к самоорганизации и самообразованию»:

знать - основы самоорганизации и самообразования, основы коммерческой деятельности для решения профессиональных задач предприятия, основные функции коммерческой деятельности;

уметь - на основе самоорганизации и самообразования исследовать товарные рынки, формировать оптимальный торговый ассортимент; проводить коммерческие переговоры;

владеть навыками - самоорганизации и самообразования по оценке эффективности деятельности предприятия, заключению договоров купли-продажи товаров;

иметь опыт деятельности – по самоорганизации и самообразованию при организации коммерции по сферам применения.

ПК-2 «способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери»:

знать - методы управления торгово-технологическими процессами на предприятии, регулирования процессов хранения, проведения инвентаризации, определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, а также правила учета и списывания потерь;

уметь - осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери

владеть навыками - управления торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери;

иметь опыт деятельности – по управлению торгово-технологическими процессами на предприятии.

2. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина базируется на знаниях, ранее приобретенных студентами при изучении следующих дисциплин:

- электронная реклама,
- создание и эксплуатация электронных магазинов

Знания, полученные при изучении материала данной дисциплины, имеют как самостоятельное значение, так и используются при изучении других дисциплин:

- международный маркетинг,

3. Объем дисциплины в ЗЕ/академ. час

Данные об общем объеме дисциплины, трудоемкости отдельных видов учебной работы по дисциплине (и распределение этой трудоемкости по семестрам) представлены в таблице 1

Таблица 1 – Объем и трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы	Всего	Трудоемкость по семестрам
		№9
1	2	3
Общая трудоемкость дисциплины, ЗЕ/(час)	3/ 108	3/ 108
<i>Аудиторные занятия, всего час., В том числе</i>	12	12
лекции (Л), (час)	6	6
Практические/семинарские занятия (ПЗ), (час)	6	6
лабораторные работы (ЛР), (час)		
курсовой проект (работа) (КП, КР), (час)		
Экзамен, (час)		
<i>Самостоятельная работа, всего</i>	96	96
Вид промежуточной аттестации: зачет, экзамен, дифференцированный зачет (Зачет. Экз. Дифф. зач)	Зачет	Зачет

4. Содержание дисциплины

4.1. Распределение трудоемкости дисциплины по разделам и видам занятий

Разделы и темы дисциплины и их трудоемкость приведены в таблице 2.

Таблица 2. – Разделы, темы дисциплины и их трудоемкость

Разделы, темы дисциплины	Лекции (час)	ПЗ (СЗ) (час)	ЛР (час)	КП (час)	СРС (час)
Семестр 9					
Раздел 1. Организационно-правовые формы функционирования предприятий по отраслям и сферам применения					
Тема 1.1 Хозяйственные организации	2	2			24
Тема 1.2 Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий	2	2			24
Раздел 2 Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий в оптовой торговле					

Тема 2.1 Организация и управление коммерческой деятельностью в оптовой торговле.	1	1			24
Тема 2.2 Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле и ее составляющие	1	1			24
Итого:	6	6	0	0	96

4.2. Содержание разделов и тем лекционных занятий

Содержание разделов и тем лекционных занятий приведено в таблице 3.

Таблица 3 - Содержание разделов и тем лекционных занятий

Номер раздела	Название и содержание разделов и тем лекционных занятий
1	<p>Раздел 1. Организационно-правовые формы функционирования предприятий по отраслям и сферам применения</p> <p>Тема 1. Хозяйственные организации Основная классификация хозяйственных организаций. Типология организаций как юридических лиц. Характеристика коммерческих и некоммерческих организаций. Основные единичные и групповые организационные формы компаний. Особенности функционирования факторинговых и инжиниринговых компаний.</p> <p>Тема 2. Организация коммерческих служб, управление коммерческой деятельностью предприятий Цели, функции и задачи коммерческой службы хозяйственного предприятия. Управление коммерческой деятельностью предприятия как системой: методология, процесс, структура, техника и технология управления.</p> <p>Тема 3. Информационное обеспечение коммерческой деятельности Информация как предмет коммерческого распространения. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия, автоматизация торговли. Привлекательность использования передовых технологий и электронной коммерции для развития бизнеса в России</p>
2	<p>Раздел 2. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий в оптовой торговле</p> <p>Тема 2.1. Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле. Политика коммерческих действий на оптовом предприятии. Задачи коммерческой деятельности оптовых торговых предприятий, обеспечивающих закупку и сбыт товаров покупателям. Структура и составные части коммерческой деятельности в оптовой торговле.</p> <p>Тема 2.2. Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле и ее составляющие Товарно-ассортиментная политика как целенаправленное управление товарными ресурсами и номенклатурой товаров с ориентацией на потребителя. Факторы и процедура образования товарно-ассортиментной политики.</p>

4.3. Практические (семинарские) занятия

Темы практических занятий и их трудоемкость приведены в таблице 4.

Таблица 4 – Практические занятия и их трудоемкость

№ п/п	Темы практических занятий	Формы практических занятий	Трудоемкость, (час)	№ раздела дисциплины
Семестр 9				
	1. Выбор организационно-правовой формы коммерческого предприятия	Решение ситуационных задач, занятия по моделированию реальных условий	1	1
	2. Выбор поставщика материальных ресурсов методом балльной оценки	Решение ситуационных задач, занятия по моделированию реальных условий	1	1
	3. Выбор организационно-правовой формы коммерческого предприятия	Решение ситуационных задач, занятия по моделированию реальных условий	1	1
	4. Выбор поставщиков методом экспертных оценок	Решение ситуационных задач, занятия по моделированию реальных условий	1	2
	5. Планирование ассортимента новой продукции	Решение ситуационных задач, занятия по моделированию реальных условий	1	2
	6. Оценка целесообразности производства нового товара и выбор целевого сегмента для его представления	Решение ситуационных задач, занятия по моделированию реальных условий	1	2
Всего:			6	

4.4. Лабораторные занятия

Темы лабораторных занятий и их трудоемкость приведены в таблице 5.

Таблица 5 – Лабораторные занятия и их трудоемкость

№ п/п	Наименование лабораторных работ	Трудоемкость, (час)	№ раздела дисциплины
Учебным планом не предусмотрено			
Всего:			

4.5. Курсовое проектирование (работа)

Учебным планом не предусмотрено

4.6. Самостоятельная работа студентов

Виды самостоятельной работы и ее трудоемкость приведены в таблице 6.

Таблица 6 Виды самостоятельной работы и ее трудоемкость

Вид самостоятельной работы	Всего, час	Семестр 9, час

1	2	3
Самостоятельная работа, всего	96	96
изучение теоретического материала дисциплины (ТО)	70	70
курсовое проектирование (КП, КР)		
расчетно-графические задания (РГЗ)		
выполнение реферата (Р)		
Подготовка к текущему контролю (ТК)	10	10
домашнее задание (ДЗ)		
контрольные работы заочников (КРЗ)	16	16

5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю);

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы студентов указаны в п.п. 8-10.

6. Перечень основной и дополнительной литературы

6.1. Основная литература

Перечень основной литературы приведен в таблице 7.

Таблица 7 – Перечень основной литературы

Шифр	Библиографическая ссылка / URL адрес	Количество экземпляров в библиотеке (кроме электронных экземпляров)
	Лупей, Н.А. Финансы торговых организаций: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Коммерция (торговое дело)» и «Маркетинг» / Н.А. Лупей. — 2-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 143 с. -(Серия «Экономика торговых организаций»). - ISBN 978-5-238-01701-3. https://znanium.com/read?id=341544	
	Васильев, Г.А. Основы рекламы: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям 080100 «Экономика», 080300 «Коммерция», 080500 «Менеджмент» / Г.А. Васильев, В.А. Поляков. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 719 с. - ISBN 978-5-238-01059-1. https://znanium.com/read?id=341021	

6.2. Дополнительная литература

Перечень дополнительной литературы приведен в таблице 8.

Таблица 8 – Перечень дополнительной литературы

Шифр	Библиографическая ссылка/ URL адрес	Количество экземпляров в библиотеке (кроме электронных экземпляров)
	<p>Менеджмент. Практикум: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 351300 «Коммерция (торговое дело)» и 061500 «Маркетинг» / Под ред. Л.В. Ивановой. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 191 с. - ISBN 978-5-238-01032-0.</p> <p>https://znanium.com/read?id=341673</p>	

7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети ИНТЕРНЕТ, необходимых для освоения дисциплины

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети ИНТЕРНЕТ, необходимых для освоения дисциплины приведен в таблице 9.

Таблица 9 – Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети ИНТЕРНЕТ, необходимых для освоения дисциплины

URL адрес	Наименование
18БК 978-59776-0288-4 (Магистр). -18БК 978-5-16-009262-1 http://znanium.com	Дизайн и рекламные технологии [Электронный ресурс] : учебное пособие / О. Н. Ткаченко, Л. М. Дмитриева ; ред. Л. М. Дмитриева. -Электрон. текстовые дан. - М. : Магистр : ИНФРА-М, 2014. - 176 с.
18БК 978-597760212-9 (Магистр) . - 18БК 978-5-16005207-6 http://znanium.com	Основы рекламы [Электронный ресурс] : учебник / А. Н. Мудров. - 3-е изд., перераб. и доп. - Электрон. текстовые дан. - М. : Магистр : ИНФРА-М, 2012. - 416 с.

8. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

8.1. Перечень программного обеспечения

Перечень используемого программного обеспечения представлен в таблице 10.

Таблица 10 – Перечень программного обеспечения

№ п/п	Наименование
1.	Microsoft Windows 7 418-7 от 14.06.2013 110-7 от 28.02.2019
2.	Microsoft Office Standard 1031-3 от 31.07.2018

8.2. Перечень информационно-справочных систем

Перечень используемых информационно-справочных систем представлен в таблице 11.

Таблица 11 – Перечень информационно-справочных систем

№ п/п	Наименование
1	ЭБС ZNANIUM
2	ЭБС издательства ЛАНЬ

9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Состав материально-технической базы представлен в таблице 12.

Таблица 12 – Состав материально-технической базы

№ п/п	Наименование составной части материально-технической базы	Номер аудитории (при необходимости)
1	Учебная аудитории для проведения занятий лекционного типа – укомплектована специализированной (учебной) мебелью, набором демонстрационного оборудования и учебно-наглядными пособиями, обеспечивающими тематические иллюстрации, соответствующие рабочим учебным программам дисциплин (модулей).	
2	Учебная аудитории для проведения занятий семинарского типа - укомплектована специализированной (учебной) мебелью, техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации	
3	Помещение для самостоятельной работы – укомплектовано специализированной (учебной) мебелью, оснащено компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечено доступом в электронную информационно-образовательную среду организации	Читальный зал библиотеки; 21-17-кабинет курсового и дипломного проектирования
4	Учебная аудитории для проведения промежуточной аттестации - укомплектована специализированной (учебной) мебелью, техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации	

10. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

10.1. Состав фонда оценочных средств приведен в таблице 13

Таблица 13 - Состав фонда оценочных средств для промежуточной аттестации

Вид промежуточной аттестации	Примерный перечень оценочных средств
Зачет	Список вопросов; Тесты.

10.2. Перечень компетенций, относящихся к дисциплине, и этапы их формирования в процессе освоения образовательной программы приведены в таблице 14.

Таблица 14 – Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Номер семестра	Этапы формирования компетенций по дисциплинам/практикам в процессе освоения ОП
ОК-5 «способность к самоорганизации и самообразованию»	
1	Математика. Аналитическая геометрия и линейная алгебра
1	Математика. Математический анализ
1	Информатика
1	Основы социального государства
1	Иностранный язык

1	Прикладная физическая культура (элективный модуль)
1	История
1	Экономическая география и регионалистика
2	Иностранный язык
2	Культурология
2	Математика. Математический анализ
2	История управленческой мысли
2	Прикладная физическая культура (элективный модуль)
2	Информатика
2	Экономика. Микроэкономика
2	Концепции современного естествознания
3	Статистика
3	Философия
3	Математика. Теория вероятностей и математическая статистика
3	Экономика организации
3	Иностранный язык
3	Экономика. Макроэкономика
3	Прикладная физическая культура (элективный модуль)
4	Прикладная физическая культура (элективный модуль)
4	Мировая экономика и международные экономические отношения
4	Бухгалтерский учет и аудит
4	Безопасность жизнедеятельности
4	Менеджмент
4	Теоретические основы товароведения
4	Иностранный язык
4	Фирменный знак в торговле
5	Бухгалтерский учет и аудит
5	Прикладная физическая культура (элективный модуль)
5	Рекламная деятельность
5	Маркетинг
5	Социология и политология
5	Коммерческая деятельность
5	Экология
5	Мировая экономика и международные экономические отношения
6	Организация рекламной деятельности
6	Разработка и технология производства рекламного продукта
6	Деловой иностранный язык
6	Система электронных платежей
6	Основы электронной коммерции
6	Таможенные операции
6	Организация связей с общественностью
6	Телерадиореклама

6	Правоведение
6	Физическая культура
7	Биржевое дело
7	Организация и технология торговли
7	Поведение потребителей
7	Маркетинговые исследования
7	Системный анализ
7	Мультимедийные технологии в торговой деятельности
7	Создание и эксплуатация электронных магазинов
7	Массовые коммуникации и медиапланирование
7	Товароведение и экспертиза товаров
7	Информационные технологии
7	Электронная реклама
8	Идентификация и фальсификация потребительских свойств товаров
8	Страхование коммерческой деятельности
8	Технология производства пропаганды конкурентных свойств товара
8	Качество и конкурентоспособность продукции
8	Торгово-экономические отношения России в современных условиях
8	Информация в ИНТЕРНЕТ
8	Транспортное обеспечение торговой деятельности
8	Основы интегрированных коммуникаций (рекламы и связей с общественностью)
9	Организация, технология и проектирование предприятий
9	Управление цепями поставок
9	Международный маркетинг
9	Рекламный маркетинг
9	Контракты международной торговли
9	Стандартизация, метрология, подтверждение соответствия
9	Основы брендинга
9	Организация коммерции по сферам применения
10	Логистика
10	Правовое регулирование профессиональной деятельности
10	Налоги и налогообложение
10	Товарный консалтинг
10	Основы информационной безопасности
10	Финансово-экономическая экспертиза коммерческой деятельности предприятия
ПК-2 «способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери»	
3	Экономика организации

7	Организация и технология торговли
9	Международный маркетинг
9	Организация коммерции по сферам применения
9	Управление цепями поставок

10.3. В качестве критериев оценки уровня сформированности (освоения) у обучающихся компетенций применяется шкала модульно–рейтинговой системы университета. В таблице 15 представлена 100–балльная и 4–балльная шкалы для оценки сформированности компетенций.

Таблица 15 –Критерии оценки уровня сформированности компетенций

Оценка компетенции		Характеристика сформированных компетенций
100-балльная шкала	4-балльная шкала	
$85 \leq K \leq 100$	«отлично» «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> - обучающийся глубоко и всесторонне усвоил программный материал; - уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает; - опираясь на знания основной и дополнительной литературы, тесно привязывает усвоенные научные положения с практической деятельностью направления; - умело обосновывает и аргументирует выдвигаемые им идеи; - делает выводы и обобщения; - свободно владеет системой специализированных понятий.
$70 \leq K \leq 84$	«хорошо» «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> - обучающийся твердо усвоил программный материал, грамотно и по существу излагает его, опираясь на знания основной литературы; - не допускает существенных неточностей; - увязывает усвоенные знания с практической деятельностью направления; - аргументирует научные положения; - делает выводы и обобщения; - владеет системой специализированных понятий.
$55 \leq K \leq 69$	«удовлетворительно» «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> - обучающийся усвоил только основной программный материал, по существу излагает его, опираясь на знания только основной литературы; - допускает несущественные ошибки и неточности; - испытывает затруднения в практическом применении знаний направления; - слабо аргументирует научные положения; - затрудняется в формулировании выводов и обобщений; - частично владеет системой специализированных понятий.
$K \leq 54$	«неудовлетворительно» «не зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> - обучающийся не усвоил значительной части программного материала; - допускает существенные ошибки и неточности при рассмотрении проблем в конкретном направлении; - испытывает трудности в практическом применении знаний; - не может аргументировать научные положения; - не формулирует выводов и обобщений.

10.4. Типовые контрольные задания или иные материалы:

1. Вопросы (задачи) для экзамена (таблица 16)

Таблица 16 – Вопросы (задачи) для экзамена

№ п/п	Перечень вопросов (задач) для экзамена
-------	--

	Учебным планом не предусмотрено
--	---------------------------------

2. Вопросы (задачи) для зачета / дифференцированного зачета (таблица 17)

Таблица 17 – Вопросы (задачи) для зачета / дифф. зачета

№ п/п	Перечень вопросов (задач) для зачета / дифференцированного зачета
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Основная классификация хозяйственных организаций (предприятий). 2. Типология организаций как юридических лиц. 3. Характеристика коммерческих и некоммерческих организаций. 4. Основные единичные и групповые организационные формы компаний. 5. Особенности функционирования факторинговых и инжиниринговых компаний. 6. Цели, функции и задачи коммерческой службы хозяйственного предприятия. 7. Управление коммерческой деятельностью предприятия как системой. 8. Методология управления коммерческой деятельностью. 9. Процесс управления коммерческой деятельностью. 10. Структура управления коммерческой деятельностью. 11. Техника и технология управления коммерческой деятельностью. 12. Информация как предмет коммерческого распространения. 13. Технология и индустрия коммерческого распространения информации. 14. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия, автоматизация торговли. 15. Сущность планирования и обеспечения материальными ресурсами хозяйственного предприятия. 16. Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов. 17. Составные части и основные показатели плана материально-технического снабжения деятельности предприятия, контроль за его реализацией. 18. Основные этапы планирования сбыта товаров предприятием в новых условиях хозяйствования. 19. Определение внешних и внутренних факторов для планирования сбыта товаров на отраслевом рынке. 20. Подбор внешней и внутренней информации для планирования сбыта товаров на отраслевом рынке. 21. Анализ результатов деятельности предприятия и показателей текущего плана с целью планирования сбыта. 22. Составляющие плана сбыта цели и задачи сбыта, стратегия и тактика сбытовой деятельности, организационные меры по ее осуществлению, методы проверки плана сбыта 23. Организационная структура и функции отделов снабжения предприятий. 24. Способы организации деятельности аппарата сбыта. 25. Регламентация организационных отношений в организационных структурах коммерческой деятельности предприятия. 26. Стимулирование сбыта как один из прогрессивных приемов, направленный на достижение коммерческого успеха. 27. Особенности стимулирования сбыта товаров народного потребления (или производственного назначения). 28. Выбор форм и методов стимулирования сбыта товаров в условиях рынка. 29. Искусство коммерции и сбыта, их эволюционное развитие. 30. Развитие основных организационно-правовых форм предприятий на

	рынке товаров и услуг.
--	------------------------

3. Темы и задание для выполнения курсовой работы / выполнения курсового проекта (таблица 18)

Таблица 18 – Примерный перечень тем для выполнения курсовой работы / выполнения курсового проекта

№ п/п	Примерный перечень тем для выполнения курсовой работы / выполнения курсового проекта
	Учебным планом не предусмотрено

4. Вопросы для проведения промежуточной аттестации при тестировании (таблица 19)

Таблица 19 – Примерный перечень вопросов для тестов

№ п/п	Примерный перечень вопросов для тестов
	<p>1. Компонентами модели товарного рынка являются:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) покупатель, продавец, посредник, поставщик, производитель; 2) потребность, спрос, предложение, продукт, цена, сделка, обмен; 3) оптовый посредник, розничный посредник, дилер, дистрибьютор, комиссионер; 4) потребность, спрос, предложение, продукт, цена, договор, обмен. <p>2. Первоочередными факторами, влияющими на деятельность предприятия, являются:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) лица, выполняющие предпринимательские функции и принимающие коммерческие решения; 2) основные производственные фонды и товарно-материальные ценности предприятия; 3) субъекты и объекты предприятия; 4) пассивные - здания и сооружения, активные - оборудование. <p>3. Функции коммерческой деятельности предприятия включают:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) развитие рынков товаров, адаптация коммерческой деятельности к изменениям окружающей среды, обеспечение учета издержек, связанных с деятельностью предприятия, сбыт и продажа товаров; 2) налаживание хозяйственных связей между предприятиями, исследования рынка, анализ деятельности конкурентов, поиск новых поставщиков, обеспечение учета издержек, связанных с коммерческой деятельностью предприятия; 3) закупка товара, сбыт товара, поиск посредников, заключение договоров, формирование коммерческой политики, комплексный подход к коммерческой работе; 4) формирование коммерческой политики, комплексный подход к коммерческой работе, управление куплей-продажей товаров и услуг на коммерческой основе. <p>4. Целями организации коммерческой деятельности в переходный период являются:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) рост прибыли от продажи товара; 2) рост прибыли от продажи товара и увеличение доли рынка; 3) увеличение доли рынка и минимизация издержек обращения;

	<p>4) минимизация издержек обращения.</p> <p>5. Стратегия организации коммерческой деятельности непосредственно связана:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) с изменениями экономической политики; 2) со стратегией развития предприятия; 3) со стратегией развития производства; 4) с изменениями условий окружающей среды. <p>6. При проектировании коммерческой деятельности предприятия следует соблюдать следующие принципы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) приспособляемость коммерческих функций к ситуационным изменениям рынка, ответственность перед партнерами по купле-продаже товара за выполнение взятых обязательств, взаимодействие коммерции с маркетингом и менеджментом; 2) взаимодействие коммерции с маркетингом и менеджментом; предвидение коммерческих рисков; адаптация коммерческих работников к новым условиям работы; получение прибыли от реализуемой продукции; 3) полная самостоятельность и равноправие субъектов рынка; взаимодействие коммерции с маркетингом и менеджментом; предвидение коммерческих рисков; 4) все вышеперечисленные. <p>7. Организация коммерческой деятельности - это:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) совокупность процессов и действий, ведущих к образованию и совершенствованию взаимосвязей между частями целого; 2) согласование, координация деятельности персонала коммерческого предприятия для решения общей задачи и достижения конкретных целей; 3) исследование рынка, закупка и сбыт товара, реклама, продвижение товара, поиск посредников, заключение и исполнение контрактов; 4) согласование и координация деятельности персонала коммерческого предприятия для достижения максимальной прибыли. <p>8. Цель организации коммерческой деятельности:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) увеличение доходов предприятия при условии удовлетворения спроса покупателей; 2) максимизация прибыли предприятия; 3) налаживание процесса сбыта товаров; 4) исследование и удовлетворение нужд покупателей. <p>9. Для исследования коммерческой деятельности предприятия используются методы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) наблюдения, эксперимента, сравнения, аналогии; 2) общенаучные, математические, построение и изучение моделей; 3) математическое моделирование, эксперимент, анализ; 4) исследования, наблюдения, аналогии. <p>10. Задача организации коммерческой деятельности состоит в следующем:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) умении формулировать и реализовывать цели предприятия; 2) удовлетворении потребностей потребителей; 3) реализации целей предприятия, умении их формулировать и направлять коммерческую деятельность в соответствии задачами, стоящими перед предприятием; <p>применении коммерческих стратегий к деятельности предприятия.</p> <p>11. Организация коммерческой деятельности предприятия связана со следующими дисциплинами:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) со специальными дисциплинами коммерческого товароведения и экспертизы, менеджментом, экономикой предприятия, коммерческим правом, маркетингом; 2) менеджментом, коммерческим правом, маркетингом, логистикой,
--	--

	<p>транспортным обеспечением, экономикой торговли;</p> <p>3) менеджментом, экономикой предприятия, информатикой, коммерческим правом, маркетингом, специальными дисциплинами коммерческого товароведения и экспертизы;</p> <p>4) со всеми экономическими дисциплинами.</p> <p>12. Факторы, определяющие стратегию коммерческой деятельности предприятия:</p> <p>1) условия внешней среды, внутренние возможности предприятия, рынок товаров, организационная структура, личность руководителя;</p> <p>2) рынок товаров, адаптивность к изменениям, профессиональные качества работников, цели и задачи предприятия, структура;</p> <p>3) цели и задачи предприятия, условия внешней среды, возможности предприятия, показатели рынка товаров, организационно - управленческая структура;</p> <p>4) возможности предприятия, цели и задачи предприятия, организационно - управленческая структура, условия внешней среды.</p>
--	--

5. Контрольные и практические задачи / задания по дисциплине (таблица 20)

Таблица 20 – Примерный перечень контрольных и практических задач / заданий

№ п/п	Примерный перечень контрольных и практических задач / заданий
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка сбытовой политики предприятия. 2. Совершенствование организации коммерческой деятельности предприятия. 3. Разработка товарной политики предприятия. 4. Оценка уровня конкурентного статуса фирмы. 5. Анализ оптового продовольственного рынка. 6. Совершенствование закупочной деятельности предприятия. 7. Повышение эффективности коммерческой деятельности. 8. Пути улучшения качества обслуживания потребителей в сфере коммерции. 9. Организация хозяйственных связей в оптово-посреднической фирме. 10. Организация розничной торговли в регионе. 11. Система персональных продаж в коммерческой деятельности фирмы. 12. Планирование деятельности коммерческо-посреднической деятельности фирмы. 13. Организация коммерческой деятельности на рынке услуг (страховых, туристических, консалтинговых и т.д) 14. Критерии и показатели оценки деятельности коммерческой службы предприятия. 15. Договорно-правовая работа в сфере закупочной деятельности предприятия (фирмы). 16. Особенности организации коммерческой деятельности предприятия (фирмы) на внешнем рынке. 17. Разработка ассортиментной политики предприятия (фирмы). 18. Инновации в коммерческой деятельности. 19. Информационное обеспечение коммерческой деятельности. 20. Особенности организации коммерческой деятельности на предприятиях различных отраслей промышленности (транспорта, связи, строительства и т.д.). 21. Структура и составные части коммерческой деятельности оптового торгового предприятия. 22. Планирование и организация коммерческой деятельности оптового торгового

	<p>предприятия</p> <p>23. Стратегия и политика ценообразования товаров в оптовом предприятии.</p> <p>24. Розничная торговая сеть, ее структура и функции, основные направления развития.</p> <p>25. Организационно-экономическая характеристика типов торговых предприятий, реализующих продовольственные и непродовольственные товары.</p> <p>26. Коммерческие связи розничных торговых предприятий на потребительском рынке и их влияние на результаты коммерческой деятельности.</p> <p>27. Организационная структура управления розничного торгового предприятия как основополагающая в осуществлении коммерческой деятельности.</p> <p>28. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью в розничной торговле.</p> <p>29. Основные принципы и задачи организации сервиса на предприятиях различной отраслевой ориентации.</p> <p>30. Нововведения в организации и технологии коммерции, их роль в обновлении основных фондов, преобразовании форм организации и управления коммерческой деятельностью.</p>
--	---

10.5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и / или опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций, содержатся в Положениях «О текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации студентов ГУАП, обучающихся по программы высшего образования» и «О модульно-рейтинговой системе оценки качества учебной работы студентов в ГУАП».

11. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Цель освоения дисциплины – приобретение бакалаврами теоретических знаний в сфере управления и совершенствования коммерческих процессов и процедур по купле-продаже, обмену и продвижению товаров до покупателей, реализации коммерческих целей предприятий, формирование у будущего специалиста умений и навыков профессионального решения задач коммерческого предприятия.

Методические указания для обучающихся по освоению лекционного материала

Основное назначение лекционного материала – логически стройное, системное, глубокое и ясное изложение учебного материала. Назначение современной лекции в рамках дисциплины не в том, чтобы получить всю информацию по теме, а в освоении фундаментальных проблем дисциплины, методов научного познания, новейших достижений научной мысли. В учебном процессе лекция выполняет методологическую, организационную и информационную функции. Лекция раскрывает понятийный аппарат конкретной области знания, её проблемы, дает цельное представление о дисциплине, показывает взаимосвязь с другими дисциплинами.

Планируемые результаты при освоении обучающимся лекционного материала:

- получение современных, целостных, взаимосвязанных знаний, уровень которых определяется целевой установкой к каждой конкретной теме;
- получение опыта творческой работы совместно с преподавателем;
- развитие профессионально–деловых качеств, любви к предмету и самостоятельного творческого мышления.
- появление необходимого интереса, необходимого для самостоятельной работы;

- получение знаний о современном уровне развития науки и техники и о прогнозе их развития на ближайшие годы;
- научиться методически обрабатывать материал (выделять главные мысли и положения, приходить к конкретным выводам, повторять их в различных формулировках);
- получение точного понимания всех необходимых терминов и понятий.

Лекционный материал может сопровождаться демонстрацией слайдов и использованием раздаточного материала при проведении коротких дискуссий об особенностях применения отдельных тематик по дисциплине.

Структура предоставления лекционного материала по дисциплине «Рекламная деятельность»: формулировка темы лекции; указание основных изучаемых разделов или вопросов и предполагаемых затрат времени на их изложение; изложение вводной части; изложение основной части лекции; краткие выводы по каждому из вопросов; заключение; рекомендации.

Методические указания для обучающихся по прохождению практических занятий

Практическое занятие является одной из основных форм организации учебного процесса, заключающейся в выполнении обучающимися под руководством преподавателя комплекса учебных заданий с целью усвоения научно-теоретических основ учебной дисциплины, приобретения умений и навыков, опыта творческой деятельности.

Целью практического занятия для обучающегося является привитие обучающемуся умений и навыков практической деятельности по изучаемой дисциплине.

Планируемые результаты при освоении обучающимся практических занятий:

- закрепление, углубление, расширение и детализация знаний при решении конкретных задач;
- развитие познавательных способностей, самостоятельности мышления, творческой активности;
- овладение новыми методами и методиками изучения конкретной учебной дисциплины;
- выработка способности логического осмысления полученных знаний для выполнения заданий;
- обеспечение рационального сочетания коллективной и индивидуальной форм обучения.

Функции практических занятий:

- познавательная;
- развивающая;
- воспитательная.

По характеру выполняемых обучающимся заданий по практическим занятиям подразделяются на:

- ознакомительные, проводимые с целью закрепления и конкретизации изученного теоретического материала;
- аналитические, ставящие своей целью получение новой информации на основе формализованных методов;
- творческие, связанные с получением новой информации путем самостоятельно выбранных подходов к решению задач.

Формы организации практических занятий определяются в соответствии со специфическими особенностями учебной дисциплины и целями обучения. Они могут проводиться:

- в интерактивной форме (решение ситуационных задач, занятия по моделированию реальных условий, деловые игры, игровое проектирование, имитационные занятия, выездные занятия в организации (предприятия), деловая учебная игра, ролевая игра, психологический тренинг, кейс, мозговой штурм, групповые дискуссии);

- в не интерактивной форме (выполнение упражнений, решение типовых задач, решение ситуационных задач и другое).

Методика проведения практического занятия может быть различной, при этом важно достижение общей цели дисциплины.

Требования к проведению практических занятий по дисциплине

Формами организации практических занятий в соответствии со специфическими особенностями учебной дисциплины и целями обучения являются: решение типовых задач; занятия с решением ситуационных задач; деловые игры; ролевые игры; занятия-конкурсы.

Типичными структурными элементами практического занятия являются: вводная часть, основная часть, заключительная часть.

Вводная часть обеспечивает подготовку студентов к выполнению заданий работы. В ее состав входят: формулировка темы, цели и задач занятия, обоснование его значимости в профессиональной подготовке студентов; рассмотрение связей данной темы с другими темами курса; изложение теоретических основ работы; характеристика состава и особенностей заданий работы и объяснение подходов (методов, способов, приемов) к их выполнению; характеристика требований к результату работы; вводный инструктаж по технике безопасности при эксплуатации технических средств; проверка готовности студентов к выполнению заданий работы; пробное выполнение заданий под руководством преподавателя; указания по самоконтролю результатов выполнения заданий студентами.

Основная часть предполагает самостоятельное выполнение заданий студентами. Может сопровождаться: дополнительными разъяснениями по ходу работы; устранением трудностей при выполнении заданий работы; текущим контролем и оценкой результатов работы; поддержанием в рабочем состоянии технических средств; ответами на вопросы студентов.

Заключительная часть содержит: подведение общих итогов (позитивных, негативных) занятия; оценку результатов работы отдельных студентов; ответы на вопросы студентов; выдачу рекомендаций по улучшению показателей работы и устранению пробелов в системе знаний и умений студентов; сбор отчетов студентов по выполненной работе для проверки преподавателем; изложение сведений о подготовке к выполнению следующей работы, в частности, о подлежащей изучению учебной литературе.

Вводная и заключительная части практического занятия проводятся фронтально. Основная часть выполняется каждым студентом индивидуально.

Методические указания для обучающихся по прохождению самостоятельной работы

В ходе выполнения самостоятельной работы, обучающийся выполняет работу по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия.

Для обучающихся по заочной форме обучения, самостоятельная работа может включать в себя контрольную работу.

В процессе выполнения самостоятельной работы, у обучающегося формируется целесообразное планирование рабочего времени, которое позволяет им развивать умения и навыки в усвоении и систематизации приобретаемых знаний, обеспечивает высокий уровень успеваемости в период обучения, помогает получить навыки повышения профессионального уровня.

Методическими материалами, направляющими самостоятельную работу обучающихся являются:

- учебно-методический материал по дисциплине;
- методические указания по выполнению контрольных работ (для обучающихся по заочной форме обучения).



Методические указания для обучающихся по прохождению промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация обучающихся предусматривает оценивание промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине. Она включает в себя:

- зачет – это форма оценки знаний, полученных обучающимся в ходе изучения учебной дисциплины в целом или промежуточная (по окончании семестра) оценка знаний обучающимся по отдельным разделам дисциплины с аттестационной оценкой «зачтено» или «не зачтено».

Система оценок при проведении промежуточной аттестации осуществляется в соответствии с требованиями Положений «О текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации студентов ГУАП, обучающихся по программы высшего образования» и «О модульно-рейтинговой системе оценки качества учебной работы студентов в ГУАП».

Лист внесения изменений в рабочую программу дисциплины

Дата внесения изменений и дополнений. Подпись внесшего изменения	Содержание изменений и дополнений	Дата и № протокола заседания кафедры	Подпись зав. кафедрой 82
 Рудакова Л.В. 19.05.2020	Актуализация перечня литературы	20 мая 2020 протокол № 11	 Будагов А.С.