

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ И. Т. ТРУБИЛИНА»**

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

УТВЕРЖДАЮ

Декан экономического
факультета

профессор

21 июня 2021 г.

К.Э. Тюпаков

Рабочая программа дисциплины
Коммерческая деятельность предприятия (организации)

Направление подготовки
38.03.01 Экономика

Направленность
Экономика предприятий и организаций

Уровень высшего образования
бакалавриат

Форма обучения
очная и очно-заочная

Краснодар
2021

Рабочая программа дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» разработана на основе ФГОС ВО 38.03.01 Экономика, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования РФ 12 августа 2020 г. № 954.

Автор:

канд. экон. наук, доцент

К. Б. Карсанов

Рабочая программа обсуждена и рекомендована к утверждению решением кафедры организации производства и инновационной деятельности от 07.06.2021 г., протокол № 14.

Заведующий кафедрой

д-р техн. наук,

канд. экон. наук, профессор

Ю. И. Бершицкий

Рабочая программа одобрена на заседании методической комиссии экономического факультета, протокол от 15.06.2021 г. № 12.

Председатель

методической комиссии,

д-р экон. наук, профессор

А. В. Толмачев

Руководитель

основной профессиональной

образовательной программы

канд. экон. наук, доцент

С. А. Калитко

1 Цель и задачи освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» является формирование комплекса знаний об организационных, научных и методических основах осуществления коммерческой деятельности, ведения оптовой и розничной торговли продукцией собственного производства, товарами, заключения и исполнения коммерческих сделок на основе анализа структур рынков и конкурентной среды отрасли.

Задачи дисциплины

- овладение навыками тактического управления процессами организации производства
- выполнения технических расчетов, графических и вычислительных работ при формировании организационно-экономических разделов технической, технологической и управленческой документации для освоения технологических процессов, подготовки производства и выпуска инновационной продукции
- ознакомление будущих специалистов с организационными формами управления и технологией внутрифирменного планирования коммерческой деятельности;
- изучение теории и практики коммерческой деятельности в сфере оптовой и розничной торговли;
- изучение инновационных технологий продаж;
- овладение организационными подходами, методами и правилами организации и управления продажами и сервисом обслуживания потребителей.

2 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОПОП ВО

В результате освоения дисциплины формируется следующая компетенция:

ПКС-1 – Способность осуществлять сбор, мониторинг, обработку данных для проведения расчетов и анализа экономических показателей и результатов деятельности организации

В результате освоения дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» обучающийся готовится к освоению трудовых функций и выполнению трудовых действий:

Профессиональный стандарт «Экономист предприятия»

ОТФ-3.1: Экономический анализ деятельности организации

Трудовая функция: Сбор, мониторинг и обработка данных для проведения расчетов экономических показателей организации

Трудовые действия:

– Выполнение расчетов по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимых для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, производимых услуг

Трудовая функция: Расчет и анализ экономических показателей результатов деятельности организации

Трудовые действия:

– Определение резервов повышения эффективности деятельности организации

3 Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

«Коммерческая деятельность предприятия (организации)» является дисциплиной части, формируемой участниками образовательных отношений, ОПОП ВО подготовки обучающихся по направлению 38.03.01 Экономика, направленность «Экономика предприятий организаций».

4 Объем дисциплины (72 часа, 2 зачетные единицы)

Виды учебной работы	Объем, часов	
	Очная	Очно-заочная
Контактная работа	37	15
в том числе:		
— аудиторная по видам учебных занятий	36	14
— лекции	18	6
— практические	18	8
— внеаудиторная	1	1
— зачет	2	2
Самостоятельная работа	35	57
Итого по дисциплине	72	72
в том числе в форме практической подготовки	4	2

5 Содержание дисциплины

По итогам изучаемой дисциплины обучающиеся сдают зачет.

Дисциплина изучается на 3 курсе, в 6 семестре по учебному плану очной формы обучения, на 3 курсе, в 6 семестре по учебному плану очно-заочной формы обучения.

Содержание и структура дисциплины по очной форме обучения

№ п/п	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				
				Лекции	в том числе в форме практической подготовки	Практические занятия	в том числе в форме практической подготовки*	Самостоятельная работа
1	Сущность и содержание коммерческой деятельности 1. Коммерческая деятельность, ее сущность и цели 2. Роль коммерческой деятельности в экономике 3. Принципы, функции и задачи коммерческой деятельности 4. Обзор программных продуктов, используемых в процессе изучения науки Microsoft Windows; Microsoft Office (включает Word, Excel, PowerPoint)	ПКС-1	6	1	-	1	-	3
2	Товaroоборот и его показатели 1. Понятие товарoоборота 2. Розничный товарoоборот 3. Оптовый товарoоборот 4. Складской и транзитный товарoоборот 5. Товарoоборот предприятий общественного питания	ПКС-1	6	2	-	2	2	4
3	Товарные запасы. Товарное обеспечение 1. Место товарных запасов в сфере обращения и потребления 2. Товарооборачиваемость 3. Анализ товарных запасов 4. Управление товарными запасами	ПКС-1	6	1	-	1	-	2
4	Затраты и издержки обращения в торговле 1. Экономическое содержание издержек обращения в торговле 2. Классификация издержек обращения 3. Показатели издержек обращения в торговле	ПКС-1	6	1	-	1	2	2
5	Цена и ценообразование в торговле 1. Экономическое содержание цены 2. Оптовые цены 3. Розничные цены 4. Закупочные цены	ПКС-1	6	1	-	1	-	3
6	Оптовая торговля 1. Сущность и значение оптовой торговли 2. Классификация и функции предприятий оптовой торговли 3. Коммерческие формы оптовой торговли	ПКС-1	6	1	-	1	-	3

№ п/п	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				
				Лекции	в том числе в форме практической подготовки	Практические занятия	в том числе в форме практической подготовки*	Самостоятельная работа
	4.Показатели эффективности оптовой торговли 5.Формирование ассортимента товаров на оптовых торговых предприятиях							
7	Розничная торговля 1.Понятие и сущность розничной торговли 2.Основные задачи и функции розничной торговли 3.Методы розничной торговли 4.Формирование ассортимента товаров на розничных торговых предприятиях	ПКС-1	6	1	-	1	-	3
8	Общественное питание 1.Классификация предприятий общественного питания (ПОП) 2.Характеристика типов ПОП 3.Классификация ПОП	ПКС-1	6	1	-	1	-	2
9	Внешняя торговля 1.Организация коммерческой работы при совершении экспортно-импортных операций 2.Международный контракт купли-продажи 3.Базисные условия международных контрактов	ПКС-1	6	1	-	2	-	2
10	Конкуренция в коммерческой деятельности 1.Понятие и социально-экономическая роль конкуренции 2.Способы создания конкурентной среды. 3. Защита конкуренции.	ПКС-1	6	2	-	1	-	2
11	Риск в коммерческой деятельности 1.Понятие риска, его значение в коммерческой деятельности. 2.Классификация коммерческих рисков. Основные факторы, влияющие на коммерческий риск. 3.Причины возникновения коммерческого риска и методы его снижения. 4.Основные направления политики предприятия в области риска: политика избегания риска; политика принятия риска; политика снижения риска.	ПКС-1	6	2	-	2	-	3

№ п/п	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				
				Лекции	в том числе в форме практической подготовки	Практические занятия	в том числе в форме практической подготовки*	Самостоятельная работа
	5. Статистический и экспертный метод определения степени рискованности коммерческих операций. операций							
12	Инновации в сфере коммерции 1. Инновации: понятие и классификация. 2. Роль инноваций в обеспечении конкурентоспособности предприятий. 3. Основные направления инновационной деятельности предприятий в сфере коммерции.	ПКС-1	6	2	-	2	-	3
13	Инновационные формы сотрудничества в коммерческой деятельности 1. Франчайзинг 2. Финансовая аренда (лизинг) 3. Факторинг 4. Товарообменные операции (бартер)	ПКС-1	6	2	-	2	-	3
Итого				18	-	18	4	35

Содержание и структура дисциплины по очно-заочной форме обучения

№ п/п	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				
				Лекции	в том числе в форме практической подготовки	Практические занятия	в том числе в форме практической подготовки*	Самостоятельная работа
1	Сущность и содержание коммерческой деятельности 1. Коммерческая деятельность, ее сущность и цели 2. Роль коммерческой деятельности в экономике 3. Принципы, функции и задачи коммерческой деятельности 4. Обзор программных продуктов, используемых в процессе изучения науки: Microsoft Windows; Microsoft Office (включает Word, Excel, PowerPoint)	ПКС-1	6	1	-	1	-	4

№ п/п	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				
				Лек- ции	в том числе в форме практи- ческой подго- товки	Практи- ческие занятия	в том числе в форме практи- ческой подго- товки*	Самосто- ятельная работа
2	Товaroоборот и его показатели 1. Понятие товарoоборота 2. Розничный товарoоборот 3. Оптовый товарoоборот 4. Складской и транзитный товарoобо- рот 5. Товарооборот предприятий обще- ственного питания	ПКС-1	6	1	-	1	1	4
3	Товарные запасы. Товарное обеспече- ние 1. Место товарных запасов в сфере об- ращения и потребления 2. Товарооборачиваемость 3. Анализ товарных запасов 4. Управление товарными запасами	ПКС-1	6	1	-	1	-	4
4	Затраты и издержки обращения в тор- говле 1. Экономическое содержание издер- жек обращения в торговле 2. Классификация издержек обращения 3. Показатели издержек обращения в торговле	ПКС-1	6	-	-	1	1	4
5	Цена и ценообразование в торговле 1. Экономическое содержание цены 2. Оптовые цены 3. Розничные цены 4. Закупочные цены	ПКС-1	6	1	-	1	-	4
6	Оптовая торговля 1. Сущность и значение оптовой тор- говли 2. Классификация и функции предпри- ятий оптовой торговли 3. Коммерческие формы оптовой тор- говли 4. Показатели эффективности оптовой торговли 5. Формирование ассортимента товаров на оптовых торговых предприятиях	ПКС-1	6	1	-	1	-	4
7	Розничная торговля 1. Понятие и сущность розничной тор- говли 2. Основные задачи и функции рознич- ной торговли 3. Методы розничной торговли 4. Формирование ассортимента товаров на розничных торговых предприятиях	ПКС-1	6	-	-	1	-	4

№ п/п	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				
				Лек- ции	в том числе в форме практи- ческой подго- товки	Практи- ческие занятия	в том числе в форме практи- ческой подго- товки*	Самосто- ятельная работа
8	Общественное питание 1.Классификация предприятий обще- ственного питания (ПОП) 2.Характеристика типов ПОП 3.Классификация ПОП	ПКС-1	6	-	-	1	-	4
9	Внешняя торговля 1.Организация коммерческой работы при совершении экспортно-импортной операции 2.Международный контракт купли- продажи 3.Базисные условия международных контрактов	ПКС-1	6	-	-	-	-	5
10	Конкуренция в коммерческой деятель- ности 1.Понятие и социально-экономическая роль конкуренции 2.Способы создания конкурентной среды. 3. Защита конкуренции.	ПКС-1	6	1	-	-	-	5
11	Риск в коммерческой деятельности 1.Понятие риска, его значение в ком- мерческой деятельности. 2.Классификация коммерческих рис- ков. Основные факторы, влияющие на коммерческий риск. 3.Причины возникновения коммерче- ского риска и методы его снижения. 4.Основные направления политики предприятия в области риска: поли- тика избегания риска; политика приня- тия риска; политика снижения риска. 5.Статистический и экспертный метод определения степени рискованности коммерческих операций.	ПКС-1	6	-	-	-	-	5
12	Инновации в сфере коммерции 1.Инновации: понятие и классифика- ция. 2.Роль инноваций в обеспечении кон- курентоспособности предприятий. 3.Основные направления инновацион- ной деятельности предприятий в сфере коммерции.	ПКС-1	6	-	-	-	-	5
13	Инновационные формы сотрудниче- ства в коммерческой деятельности 1. Франчайзинг 2. Финансовая аренда (лизинг)	ПКС-1	6	-	-	-	-	5

№ п/п	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				
				Лек- ции	в том числе в форме практи- ческой подго- товки	Практи- ческие занятия	в том числе в форме практи- ческой подго- товки*	Самосто- ятельная работа
	3. Факторинг							
	4. Товарообменные операции (бартер)							
Итого				6	-	8	2	57

*Содержание практической подготовки представлено в приложении к рабочей программе дисциплины.

6 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Коммерческая деятельность предприятия (организации) : метод. рекомендации по контактной и самостоятельной работе / К. Б. Карсанов. – Краснодар : КубГАУ, 2021. – 67 с.

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

7.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП ВО

Номер семестра*	Этапы формирования и проверки уровня сформированности компетенций по дисциплинам, практикам в процессе освоения ОПОП ВО
ПКС-1. Способность осуществлять сбор, мониторинг, обработку данных для проведения расчетов и анализа экономических показателей и результатов деятельности организации	
3	Технологии в растениеводстве
3	Технологии в животноводстве
3	Экономика природопользования
4	Экономика труда и материальное стимулирование
4	Аграрная политика и продовольственная политика безопасности
5	Экономика предприятий (организаций) и отраслей агропромышленного комплекса
5	Экономика предприятий (организаций) и отраслей агропромышленного комплекса
5	Технологии в хранении и переработке продукции растениеводства
6	Коммерческая деятельность предприятия (организации)

Номер семестра*	Этапы формирования и проверки уровня сформированности компетенций по дисциплинам, практикам в процессе освоения ОПОП ВО
6	Циркулярная экономика
6	Технологии в хранении и переработке продукции животноводства
6	Экономический анализ предприятия (организации)
6	Планирование на предприятии (организации)
6	Производственная практика
7	Маркетинг
7	Внешекономическая деятельность предприятий (организаций) агропромышленного комплекса
8	Организация инновационной деятельности предприятия (организации)
8	Моделирование экономики предприятий и организаций
8	Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности
8	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы

* номер семестра соответствует этапу формирования компетенции

7.2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкалы оценивания

Планируемые результаты освоения компетенции (индикаторы достижения компетенции)	Уровень освоения				Оценочное средство
	неудовлетворительно (минимальный не достигнут)	удовлетворительно (минимальный, пороговый)	хорошо (средний)	отлично (высокий)	
ПКС-1. Способность осуществлять сбор, мониторинг, обработку данных для проведения расчетов и анализа экономических показателей и результатов деятельности организации					
Индикаторы достижения компетенций ПКС-1.5 Выполняет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимым для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, производимых услуг ПКС-1.12	Уровень знаний ниже минимальных требований, имели место грубые ошибки. При решении стандартных задач не про-	Минимально допустимый уровень знаний, допущено много негрубых ошибок. Продемонстрированы основные умения, ре-	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, допущено несколько негрубых ошибок. Продемонстрированы	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок. Продемонстрированы все основные умения, решены все	Устный опрос, контрольная работа, реферат, тест, кейс-задание, вопросы и задания

Планируемые результаты освоения компетенции (индикаторы достижения компетенции)	Уровень освоения				Оценочное средство
	неудовлетворительно (минимальный не достигнут)	удовлетворительно (минимальный, пороговый)	хорошо (средний)	отлично (высокий)	
Определяет резервы повышения эффективности деятельности организации	демонстрированы основные умения, имели место грубые ошибки, не продемонстрированы базовые навыки	шены типовые задачи. Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторыми недочетами	все основные умения, решены все основные задачи с негрубыми ошибками, продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач	основные задачи с отдельными несущественными недочетами, продемонстрированы навыки при решении нестандартных задач	для проведения зачета

7.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения ОПОП ВО

Оценочные средства для текущего контроля

Компетенция: Способность осуществлять сбор, мониторинг, обработку данных для проведения расчетов и анализа экономических показателей и результатов деятельности организации (ПКС-1)

Вопросы для устного опроса (приведены примеры)

1. С осуществлением какой деятельности связана коммерция?
2. Что относится к субъектам коммерческой деятельности?
3. В чем состоит сущность коммерческой деятельности?
4. Какую роль в экономике РФ составляет коммерческая деятельность предприятий (организаций)
5. Дайте определение термину «товарооборот»
6. Что представляет собой складской и транзитный товарооборот?
7. Дайте определение розничному и оптовому товарообороту.
8. Что представляет собой внешняя торговля?
9. Назовите основные условия международного контракта купли-продажи.
10. Что представляет собой конкуренция в коммерческой деятельности?
11. Какую роль в рыночной экономике составляет конкуренция коммерческой деятельности?
12. Дайте определение понятию «риск» в коммерческой деятельности

13. Назовите причины возникновения коммерческого риска и методы его снижения
14. Охарактеризуйте статистический и экспертный метод определения степени рискованности коммерческих операций.
15. Что понимают под инновациями?
16. Что является инновационным потенциалом предприятия?
17. Какие существуют инновационные формы сотрудничества в коммерческой деятельности
18. Дайте определение термину «франчайзинг»
19. Что представляют собой аукционы?
20. Какими методами проводятся аукционные торги?
21. В чем заключается проведение торгов «с повышением»?
22. Какова техника проведения торгов с «понижением»?

Вопросы для контрольной работы (приведены примеры)

1. Определить спрос на товар после снижения на него цены с 15 до 12 руб. на единицу при эластичности спроса по цене 1,4. До снижения цены количество запрашиваемого товара составляло 115 ед. в день.
2. Определить предложение товара после увеличения на него цены с 12 до 15 руб. на единицу. Коэффициент эластичности предложения по цене составляет 1,5, среднедневной оборот до повышения цены 300 ед. на сумму 7500 тыс. руб.
3. Определить уровень издержек обращения, если стоимость товарных запасов на начало месяца составляла 57 тыс. руб., поступило товаров за месяц на 27 тыс. руб., остатки товарных запасов на конец месяца составили 39 тыс. руб., а удельные издержки в расчете на 1000 руб. товарооборота 110 руб.
4. Определить сумму прибыли по предприятию, если ее уровень, при ставке налога на добавленную стоимость – 18% и товарообороте за данный период 249 млн. руб. составил 23%.
5. Определить эффективность коммерческой деятельности при товарообороте 140 млн. руб., уровне добавленной стоимости 22%, ставке налога на НДС – 18%, ставке налога на прибыль 15% и уровне издержек производства и обращения 8%.
6. Определить темп роста товарооборота за 4 года при условии, что три года назад товарооборот по предприятию торговли составил 215 млн. руб., в позапрошлом - 267., в прошлом - 258, а в текущем - 271 млн. руб. Среднемесячный процент инфляции за это время не превышал 1,4%.
7. Определить валовую прибыль от торговли, если товарные запасы на начало месяца составляли 41 тыс. руб., поступило товаров в течение месяца на 21 тыс. руб., товарные запасы на конец месяца были равны 29 тыс. руб. Средняя наценка по непродовольственным товарам составила 26%, а уровень прибыли - 26%.

8. Определить коэффициент роста доходов населения, если до повышения среднедушевой доход в месяц составлял 7000 руб., а после повышения 7500 руб. Среднедневной товарооборот по предприятию торговли до повышения доходов не превышал 17,2 млн. руб.

9. Определить коэффициент снижения издержек на производство и реализацию товара, если до снижения издержки составляли 9 руб./ед., после снижения – 8 руб./ед. Месячный товарооборот до снижения издержек не превышал 6,2 млн. руб.

Темы рефератов (приведены примеры)

1. Исторические аспекты развития коммерческой деятельности.
2. Рынок как сфера коммерческой деятельности.
3. Субъекты и организационно-правовые формы юридических лиц в коммерческой деятельности.
4. Товар как объект коммерческой деятельности.
5. Хозяйственные договоры в коммерческой деятельности.
6. Коммерческая информация и ее защита.
7. Эффективность коммерческой деятельности.
8. Задачи коммерческой деятельности в современных условиях.
9. Факторы коммерческой деятельности предприятия.
10. Товарный ассортимент и его формирование.
11. Риски в коммерческой деятельности.
12. Переписка и деловые переговоры в коммерческой деятельности.
13. Содержание коммерческой деятельности в розничной торговле.
14. Анализ покупательского спроса.
15. Ценовая политика торговых предприятий.
16. Особенности внешнеторговых контрактов.
17. Рынок как сфера коммерческой деятельности.
18. Товар как объект коммерческой деятельности.
19. Хозяйственные договоры в коммерческой деятельности.
20. Инновационные методы ведения коммерческой деятельности
21. Оценка эффективности внедрения инновационных технологий в коммерческую деятельность предприятий.

Тестовые задания (приведены примеры)

1. Основным условием коммерческой деятельности является:
 - а) рыночная экономика
 - б) централизация управления и планирования
 - в) либерализация цен
 - г) учет и контроль
 - д) хозяйственный расчет
2. Субъектами коммерческой деятельности выступают:

- а) материальные ценности
- б) предприятия и фирмы
- в) услуги
- г) консалтинг
- д) интеллектуальные ценности

3. Функции коммерческой деятельности:

- а) кооперация в торговые структуры
- б) создание коммерческой службы предприятия
- в) интеграция в торговые структуры
- г) использование посредников
- д) создание фирм

4. Коммерческая деятельность предприятия включает в себя:

- а) управление персоналом
- б) административную деятельность
- в) консалтинговую деятельность
- г) маркетинговую деятельность
- д) производственную деятельность

5. К функциям рынка следует отнести:

- а) экономическую свободу субъектов рынка
- б) свободу ценообразования
- в) всеобщность охвата сторон жизни рыночными отношениями
- г) ресурсосбережения
- д) конкуренцию.

6. Укажите, где содержится определение коммерческой (торговой) деятельности?

- а) в Уголовном кодексе РФ
- б) в Гражданском кодексе РФ
- в) в Трудовом кодексе РФ
- г) в Налоговом кодексе РФ

7. Укажите, что такое Российское коммерческое право:

- а) один из элементов российской правовой системы
- б) совокупность правовых норм, регулирующих правила торговли
- в) относительно самостоятельное подразделение системы российского права, состоящее из правовых норм и институтов, регулирующих качественно специфический вид общественных отношений
- г) совокупность обычаев делового оборота

8. Предмет коммерческого права

- а) управленческие отношения
- б) отношения, возникающие в сфере товарного обращения

- в) отношения, возникающие в сфере административного права
- г) управленческие отношения и отношения, возникающие в сфере товарного обращения и административного права

9. Укажите, что является целью коммерческой деятельности:

- а) извлечение прибыли посредством систематического отчуждения товаров
- б) просто систематическое отчуждение товаров
- в) безвозмездная передача товаров третьим лицам
- г) получение прибыли

10. Укажите, что относится к коммерческим организациям:

- а) общественная организация
- б) благотворительный фонд
- в) общество с ограниченной ответственностью
- г) общественный фонд

11. Основные формы образования юридических лиц как субъектов коммерческой деятельности:

- а) хозяйственные товарищества и общества, государственные и муниципальные унитарные предприятия
- б) только государственные и муниципальные унитарные предприятия
- в) общество с ограниченной ответственностью
- г) хозяйственные товарищества и общества, общество с ограниченной ответственностью, государственные и муниципальные унитарные предприятия

12. Под «коммерцией» понимают:

- а) деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли
- б) деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров
- в) деятельность, направленную на выполнение посреднических операций купли-продажи товаров
- г) деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров

13. Целью коммерческой стратегии является:

- а) определение целей и задач коммерческой деятельности, определение возможностей предприятия к изменению коммерческой деятельности, оценка мобилизационных возможностей коммерческой деятельности предприятия
- б) определение инвестиционных возможностей предприятия, оценка эффективности коммерческой деятельности, обобщение информации о рыночных процессах, накопление информации о внешней среде, оценка материально-технической базы предприятия

в) разработка бизнес-планов развития предприятий, образование коммерческой службы, расширение целевых рынков, создание баз данных для информационного обеспечения коммерческой деятельности

г) определение организационной структуры предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия, определение экономической эффективности коммерческой деятельности предприятия, оценка соответствия предлагаемого ассортимента товаров и реальных денежных доходов населения

14. Укажите, с какими основными моментами связана организация коммерческих процессов:

а) с куплей товаров и/или услуг

б) с продажей товаров и/или услуг

в) с обеспечением нормативного осуществления купли товаров и/или услуг

г) с обеспечением нормативного осуществления продажи товаров и/или услуг

д) с куплей и продажей товаров и/или услуг, с обеспечением нормативного осуществления этих операций

15. Укажите, что является объектом коммерческой деятельности:

а) товары (кроме недвижимости); ценные бумаги и валюта

б) услуги транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, образования, культуры, здравоохранения и науки

в) реклама; представительские услуги

г) аудит; консалтинг

д) товары (кроме недвижимости); ценные бумаги и валюта; услуги транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, образования, культуры, здравоохранения и науки; реклама; представительские услуги; аудит; консалтинг

16. Укажите, как называется основное потребительское предназначение товара, то, что удовлетворяет потребность:

а) реальное воплощение товара

б) замысел товара

в) дополнение к товару

г) доставка товара

д) использование товара

17. Коммерческая информация выполняет следующие функции:

а) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, обоснование технологических функций предприятий, разработка бизнес-планов развития предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия

б) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, оценка конъюнктуры рынка, определение динамики рыночных процессов, координация инвестиционной деятельности

в) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, принятие обоснованных и своевременных управленческих решений, развитие материально-технической базы предприятия

г) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, принятие обоснованных и своевременных управленческих решений, координация деятельности отдельных структур на предприятии

18. Укажите, в чем заключается основная цель коммерческой работы розничных торговых предприятий:

а) в организации торгового обслуживания покупателей

б) в организации товаров

в) в обеспечении доведения товаров до покупателей и торговом обслуживании с учетом требований рынка

г) в формировании ассортимента товаров

Кейс-задание (приведен пример)

Тема: Решите ситуацию, используя Положение о поставке товаров в Российской Федерации и тему: «Организация хозяйственных связей с покупателями».

В соответствии с договором поставки 21 июня ОАО «Интеробои» была подготовлена партия обоев на сумму 8,5 млн руб. для отгрузки по заявке покупателя. Однако до конца месяца товар не был выбран, а вывезен со склада покупателем только 5 июля. Согласно договору за не выборку товаров в установленный срок (при самовывозе со склада поставщика) покупатель уплачивает Продавцу штраф в размере 5% от стоимости невыбранного в срок товара, а также возмещает убытки, связанные с хранением товара на складе готовой продукции в размере 0,05% стоимости товара за каждый день просрочки, но не более 2%.

Сделайте расчет штрафных санкций.

Вопросы и задания для проведения промежуточного контроля

Компетенция: Способность осуществлять сбор, мониторинг, обработку данных для проведения расчетов и анализа экономических показателей и результатов деятельности организации (ПКС-1)

Вопросы к зачету:

1. Объективная необходимость коммерческой деятельности аграрных предприятий в условиях рынка

2. Предмет коммерческой деятельности

3. Субъекты коммерческой деятельности
4. Роль и задачи коммерческой деятельности
5. Понятие и виды товарооборота
6. Показатели и элементы товарооборота
7. Общий объем товарооборота и его прогнозирование
8. Планирование товарного обеспечения
9. Товарные запасы и их обращение
10. Нормирование товарных запасов
11. Корректировка нормативов товарных запасов на уровень расходов по оплате кредитов
12. Потребительский выбор и поведение потребителя
13. Функции спроса и их квалиметрия
14. Функции предложения и их квалиметрия
15. Парадоксы законов спроса и предложения
16. Цена торговли и факторы ценообразования
17. Равновесная цена и политика ценообразования
18. Ценообразование в условиях олигополии
19. Монопольная цена и ее образование
20. Монополистическая дискриминация цен
21. Наценки и накладки на покупную стоимость товара
22. Антимонопольное законодательство РФ
23. Законодательство РФ о защите прав потребителя
24. Затраты и издержки обращения в торговле
25. Состав и структура издержек обращения
26. Показатели издержек обращения
27. Прогнозирование и планирование издержек обращения
28. Доходы и эффективность коммерческой деятельности
29. Максимизация предпринимательского дохода и прибыли
30. Функции и значение оптовиков
31. Значение организации прямых коммерческих связей
32. Коммерческая сделка и ее оформление
33. Оптовая торговля через оферту
34. Конкурентные торги
35. Биржевая торговля
36. Аукционная торговля
37. Консигнация
38. Комиссионная торговля
39. Торговля по заказам
40. Законодательство РФ об ответственности
41. Организация внешней торговли в РФ
42. Международный контракт купли-продажи
43. Гармонизированная система описания и кодирования товаров
44. Базисные условия контрактов
45. Функции и значение розничной торговли
46. Организация обслуживания покупателей

47. Торговый менеджмент
48. Управление формированием потребностей
49. Экономическое значение розничной торговли с.-х. продуктами
50. Формы розничной торговли сельскохозяйственными продуктами
51. Требования к организации розничной торговли сельскохозяйственными продуктами
52. Функции и значение общественного питания
53. Товарооборот общественного питания
54. Планирование обеденной продукции
55. Издержки и эффективность общественного питания
56. Функции и значение заготовок с.-х. продукции у населения
57. Заготовительный товарооборот
58. Планирование потребности в таре для заготовок сельскохозяйственной продукции
59. Издержки и эффективность заготовок с.-х. продукции
60. Торговый маркетинг и маркетинговая информация
61. Маркетинговые исследования в торговле
62. Маркетинговые коммуникации и рекламная деятельность АПК
63. Стимулирование сбыта
64. Эффективность маркетинговых коммуникаций
65. Инновационные методы ведения коммерческой деятельности
66. Оценка внедрения инновационных способов ведения коммерческой деятельности

Практические задания для проведения зачета (приведены примеры):

Задание 1.

Укажите сбытовые функции предприятия

Функции по роли	Функции по характеру	
	Коммерческие	Технологические
Основные		
Вспомогательные		

Задание 2.

Укажите группы посредников в зависимости от собственности на товар и по признаку «от чьего имени ведутся коммерческие операции»

Заключает сделки	Приобретая товар в собственности	Не приобретая товар в собственности
От своего имени		
Не от своего имени		

Задание 3.

Составьте модель организации процесса закупки, отразив результаты в таблице

Стадии закупки	Ситуация закупки
----------------	------------------

	Закупка для решения новых задач	Повторная закупка с изменениями	Повторная покупка без изменений
Формирование потребности в ресурсах			
Определение структуры и характеристики ресурсов			
Поиск и анализ поставщиков			
Анализ предложений поставщиков			
Оценка выборов поставщиков			
Принятие решений о структуре, объемах и условиях закупки			
Формирование заказов, заключение заказов			

7.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций

Контроль освоения дисциплины и оценка знаний обучающихся производится в соответствии с Пл КубГАУ 2.5.1 «Текущий контроль успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся».

Критериями оценки устного опроса является способность наиболее полно и точно раскрыть поставленный вопрос, умение приводить примеры.

Оценка **«отлично»** выставляется обучающемуся, который обладает всесторонними, систематизированными и глубокими знаниями, дает полный ответ на поставленный вопрос, усвоил основную и ознакомился с дополнительной литературой.

Оценка **«хорошо»** выставляется обучающемуся, который показал полные знания заданного вопроса, усвоившему материал основной литературы, рекомендованной учебной программой.

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется обучающемуся, который показал знание основного материала по заданному вопросу в объеме достаточном и необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы, знаком с основной литературой, рекомендованной программой.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется обучающемуся, который не знает ответ на вопрос или допускает грубые ошибки.

Критерии оценки знаний при написании контрольной работы

Оценка **«отлично»** – выставляется обучающемуся, показавшему всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач, свободное и правильное обоснование принятых решений.

Оценка **«хорошо»** – выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные

знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя.

Оценка **«удовлетворительно»** – выставляется обучающемуся, показавшему фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильные формулировки базовых понятий, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, но при этом он владеет основными понятиями выносимых на контрольную работу тем, необходимыми для дальнейшего обучения и может применять полученные знания по образцу в стандартной ситуации.

Оценка **«неудовлетворительно»** – выставляется обучающемуся, который не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов тем дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач.

Критериями оценки реферата являются: новизна текста, обоснованность выбора источников литературы, степень раскрытия сущности вопроса, соблюдения требований к оформлению.

Оценка **«отлично»** – выполнены все требования к написанию реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность; сделан анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция; сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём; соблюдены требования к внешнему оформлению.

Оценка **«хорошо»** – основные требования к реферату выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении.

Оценка **«удовлетворительно»** – имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата; отсутствуют выводы.

Оценка **«неудовлетворительно»** – тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы или реферат не представлен вовсе.

Критерии оценки знаний при проведении тестирования

Оценка **«отлично»** выставляется при условии правильного ответа студента не менее чем на 85 % тестовых заданий;

Оценка **«хорошо»** выставляется при условии правильного ответа студента не менее чем на 70 % тестовых заданий;

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется при условии правильного ответа студента не менее чем на 51 %;

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется при условии правильного ответа студента менее чем на 50 % тестовых заданий.

Результаты текущего контроля используются при проведении промежуточной аттестации.

Критерии оценивания выполнения кейс-заданий

Результат выполнения кейс-задания оценивается с учетом следующих критериев:

- полнота проработки ситуации;
- полнота выполнения задания;
- новизна и неординарность представленного материала и решений;
- перспективность и универсальность решений;
- умение аргументировано обосновать выбранный вариант решения.

Если результат выполнения кейс-задания соответствует обозначенному критерию студенту присваивается один балл (за каждый критерий по 1 баллу).

Оценка «**отлично**» – при наборе в 5 баллов.

Оценка «**хорошо**» – при наборе в 4 балла.

Оценка «**удовлетворительно**» – при наборе в 3 балла.

Оценка «**неудовлетворительно**» – при наборе в 2 балла.

Критерии оценки знаний при проведении зачета

Оценка «**зачтено**» – дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний об объекте, проявляющаяся в свободном оперировании понятиями, умении выделить существенные и несущественные его признаки, причинно-следственные связи. Могут быть допущены недочеты в определении понятий, исправленные студентом самостоятельно в процессе ответа.

Оценка «**не зачтено**» – допущены грубые ошибки при определении сущности раскрываемых понятий, теорий, явлений, вследствие непонимания студентом их существенных и несущественных признаков и связей. В ответе отсутствуют выводы. Умение раскрыть конкретные проявления обобщенных знаний не показано.

8 Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Основная учебная литература

1. Баженов Ю. К. Коммерческая деятельность: учебник / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов. – М. – 2020. – 286 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=370996>

2. Девятловский Д. Н. Коммерческая деятельность предприятия (организации) : учебное пособие / Д. Н. Девятловский. – Красноярск : СибГУ им. академика М. Ф. Решетнёва, 2020. – 98 с. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/165881>

3. Денисова Н. И. Коммерческая деятельность предприятий торговли: учебное пособие / Н. И. Денисова. – Москва : Магистр : Инфра-М, 2020. – 480 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=355610>

4. Иванов Г. Г. Коммерческая деятельность: учебник / Г.Г. Иванов, Е. С. Холин. – М. : ИД «ФОРУМ» : Инфра-М, 2020. : ил. – 384 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=356004>

Дополнительная учебная литература

1. Диянова С. Н. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебное пособие / С. Н. Диянова Н. И. Денисова. – Москва : Инфра-М, 2020. – 384 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=354919>

2. Иванов, Г. Г. Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий: Учебное пособие / Г. Г. Иванов, Ю. К. Баженов. – М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 304 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/939285>

3. Карпова С. В. Международный маркетинг : учебник / С. В. Карпова. – 6-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 296 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=371008>

4. Международное торговое дело: учебник / под ред. проф. О. И. Дегтяревой. – Москва : Магистр : Инфра-М, 2021 г. – 608 с. <https://znanium.com/catalog/document?id=368365>

5. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., – 13-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дашков и К, 2017. – 500 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=94344>

9 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Перечень ЭБС

№	Наименование	Тематика	Ссылка
1.	Znanium.com	Универсальная	https://znanium.com/
2.	IPRbook	Универсальная	http://www.iprbookshop.ru/
3.	Образовательный портал КубГАУ	Универсальная	https://edu.kubsau.ru/

Перечень Интернет сайтов:

Википедия – свободная энциклопедия [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>

Журнал «MANAGEMENT» <http://iso-management.com>

Журнал «Проблемы прогнозирования» <http://www.ecfor.ru/fp/index.php/>
 Журнал «Российский журнал менеджмента» <https://rjm.spbu.ru>
 Журнал «Современная торговля»
<https://panor.ru/magazines/sovremennaya-torgovlya.html>
 Журнал «Экономика и менеджмент систем управления»
<http://www.sbook.ru/emsu/>
 Журнал «Экономика региона» http://www.uiec.ru/zhurnal_yekonomika_regiona/o_zhurnale/
 Журнал «ЭкспертЮГ» <http://expertsouth.ru/magazine>
 Официальный сайт Всемирной торговой организации
<https://www.un.org/ru/wto/>
 Официальный сайт Организации экономического сотрудничества и развития <http://oecd.ru/org>
 Официальный сайт Росбизнесконсалтинга <http://www.rbcholding.ru>
 Официальный сайт Федерального Агентства по Науке и Инновациям:
<http://www.rusnanonet.ru/nns/17780/>
 Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского ГАУ <http://ej.kubagro.ru/archive.asp?n=109>
 Полпред <https://www.polpred.com>
 Профессиональное сообщество «Клуб директоров по науке и инновациям» <http://innovation.gov.ru/page/1139>
 Торгово-экономический журнал <https://creativeconomy.ru/journals/tezh>
 Федеральная служба государственной статистики <https://rosstat.gov.ru>
 Электронный журнал «Управление предприятием»
<https://e.management.mcfr.uz/promo.aspx>

10 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Коммерческая деятельность предприятия (организации) : метод. рекомендации по контактной и самостоятельной работе / К. Б. Карсанов. – Краснодар : КубГАУ, 2021. – 67 с.

Освоение дисциплины обучающимися производится в соответствии с локальными нормативными актами:

- Пл КубГАУ 2.2.4 «Фонд оценочных средств»;
- Пл КубГАУ 2.5.18 «Организация образовательной деятельности по программам бакалавриата»;
- Пл КубГАУ 2.5.29 «О формах, методах и средствах, применяемых в учебном процессе».

11 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине,

включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Перечень лицензионного ПО

№	Наименование	Краткое описание
1	Microsoft Windows	Операционная система
2	Microsoft Office (включает Word, Excel, PowerPoint)	Пакет офисных приложений
3	Система тестирования INDIGO	Тестирование

Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем

№	Наименование	Тематика	Электронный адрес
1	Научная электронная библиотека eLibrary	Универсальная	https://www.elibrary.ru/defaultx.asp
2	Гарант	Правовая	http://www.garant.ru/
3	КонсультантПлюс	Правовая	http://www.consultant.ru/

12 Материально-техническое обеспечение для обучения по дисциплине

Планируемые помещения для проведения всех видов учебной деятельности

№ п/п	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), практики, иных видов учебной деятельности, предусмотренных учебным планом образовательной программы	Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе, помещений для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий и используемого программного обеспечения	Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом (в случае реализации образовательных программ в сетевой форме дополнительно указывается наименование организации, с которой заключен договор)
1	2	3	4
1.	Коммерческая деятельность предприятия (организации)	Помещение №312 ЭК, посадочных мест — 167; площадь — 165,4 м²; учебная аудитория для проведения учебных занятий. специализированная мебель (учебная доска, учебная мебель); технические средства обучения, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий (ноутбук, проектор, экран); доступ к сети «Интернет»; доступ в электронную образовательную среду университета; программное обеспечение: Windows, Office. Помещение №405 ЭК, посадочных	350044, Краснодарский край, г. Краснодар, ул. им. Калинина, 13

№ п/п	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), практики, иных видов учебной деятельности, предусмотренных учебным планом образовательной программы	Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе, помещений для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий и используемого программного обеспечения	Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом (в случае реализации образовательных программ в сетевой форме дополнительно указывается наименование организации, с которой заключен договор)
1	2	3	4
		мест — 50; площадь — 62,6 м²; учебная аудитория для проведения учебных занятий. специализированная мебель (учебная доска, учебная мебель); технические средства обучения, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий (ноутбук, проектор, экран); доступ к сети «Интернет»; доступ в электронную образовательную среду университета; программное обеспечение: Windows, Office. Помещение №109 ЗР, посадочных мест — 96; площадь — 82,8 м²; учебная аудитория для проведения учебных занятий. специализированная мебель (учебная доска, учебная мебель); технические средства обучения, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий (ноутбук, проектор, экран); программное обеспечение: Windows, Office. Помещение №302 ЭК, посадочных мест — 30; площадь — 41,9 м²; учебная аудитория для проведения учебных занятий. специализированная мебель (учебная доска, учебная мебель); технические средства обучения, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий (ноутбук, проектор, экран); программное обеспечение: Windows, Office. Помещение №9 ЭЛ, посадочных мест — 30; площадь — 35,8 м²; учебная аудитория для проведения учебных занятий. специализированная мебель (учебная доска, учебная мебель).	

№ п/п	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), практики, иных видов учебной деятельности, предусмотренных учебным планом образовательной программы	Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе, помещений для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий и используемого программного обеспечения	Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом (в случае реализации образовательных программ в сетевой форме дополнительно указывается наименование организации, с которой заключен договор)
1	2	3	4
		Помещение №215 ЗР, посадочных мест — 30; площадь — 40,7 м²; учебная аудитория для проведения учебных занятий. специализированная мебель (учебная доска, учебная мебель); технические средства обучения, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий (ноутбук, проектор, экран); программное обеспечение: Windows, Office. Помещение №211 НОТ, площадь — 19,3м²; помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования. сплит-система — 1 шт.; холодильник — 1 шт.; технические средства обучения (мфу — 1 шт.; проектор — 1 шт.; компьютер персональный — 2 шт.); программное обеспечение: Windows, Office, INDIGO. Помещение №211а НОТ, посадочных мест — 30; площадь — 47,1 м²; помещение для самостоятельной работы обучающихся. кондиционер — 2 шт.; технические средства обучения (принтер — 2 шт.; экран — 1 шт.; проектор — 1 шт.; сетевое оборудование — 1 шт.; ибп — 1 шт.; компьютер персональный — 6 шт.); доступ к сети «Интернет»; доступ в электронную информационно-образовательную среду университета; специализированная мебель (учебная мебель); Программное обеспечение: Windows, Office, специализированное лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, предусмотренное в рабочей программе	

**Практическая подготовка по дисциплине
«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»**

Практические занятия:

Элементы работ, связанные с будущей профессиональной деятельностью	Трудоем- кость, час.	Используемые оборудование и программное обес- печение
Тема: Товарооборот и его показатели 1. Расчет темпа роста товарооборота за период 2. Расчет показателей товарооборачиваемости 3. Расчет валовой прибыли от торговли 4. Расчет коэффициента эластичности спроса 5. Расчет прибыли от реализации продукции 6. Расчет эффективности коммерческой деятельности 7. Анализ объема и структуры товарооборота 8. Анализ товарных запасов 9. Анализ оптовых закупок (поступление товаров)	2	Microsoft Windows; Microsoft Office (включает Word, Excel, PowerPoint)
Тема: Затраты и издержки обращения в торговле 1. Расчет цены на единицу продукции 2. Расчет уровня издержек обращения 3. Расчет коэффициент снижения издержек на произ- водство и реализацию товара 4. Расчет коэффициента реагирования затрат 5. Расчет модели организации процесса закупки 6. Расчет показателей рентабельности 7. Расчет суммы прибыли по предприятию 8. Расчет анализа безубыточности и ассортимента продукции 9. Анализ рентабельности при изменениях условий деятельности и продаж 10. Анализ динамики издержек обращения в торговле	2	Microsoft Windows; Microsoft Office (включает Word, Excel, PowerPoint)
Итого	4	х