

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

Экономический факультет
Организации производства и инновационной деятельности



УТВЕРЖДЕНО:
Декан, Руководитель подразделения
Тюпаков К.Э.
(протокол от 17.05.2024 № 9)

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
« КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»**

Уровень высшего образования: бакалавриат

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль): Инновационный менеджмент

Квалификация (степень) выпускника: Бакалавр

Формы обучения: очная, очно-заочная

Год набора: 2024

Срок получения образования: Очная форма обучения – 4 года
Очно-заочная форма обучения – 4 года 8 месяца(-ев)

Объем: в зачетных единицах: 3 з.е.
в академических часах: 108 ак.ч.

Разработчики:

Профессор, кафедра организации производства и инновационной деятельности Мокрушин А.А.

Рабочая программа дисциплины (модуля) составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 №970, с учетом трудовых функций профессиональных стандартов: "Бизнес-аналитик", утвержден приказом Минтруда России от 25.09.2018 № 592н; "Специалист по работе с инвестиционными проектами", утвержден приказом Минтруда России от 16.04.2018 № 239н; "Специалист по управлению интеллектуальной собственностью и трансферу технологий", утвержден приказом Минтруда России от 07.09.2020 № 577н.

Согласование и утверждение

№	Подразделение или коллегиальный орган	Ответственное лицо	ФИО	Виза	Дата, протокол (при наличии)
1		Руководитель образовательной программы	Соколова А.П.	Согласовано	15.04.2024
2	Организации производства и инновационной деятельности	Руководитель образовательной программы	Соколова А.П.	Согласовано	06.05.2024
3	Организации производства и инновационной деятельности	Заведующий кафедрой, руководитель подразделения, реализующего ОП	Бершицкий Ю.И.	Согласовано	15.05.2024, № 11
4	Экономический факультет	Председатель методической комиссии/совета	Толмачев А.В.	Согласовано	16.05.2024, № 10

1. Цель и задачи освоения дисциплины (модуля)

Цель освоения дисциплины - 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 изучения 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. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Компетенции, индикаторы и результаты обучения

ПК-П5 Владеет 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

ПК-П5.1 Демонстрирует знание экономики и организации производства и реализации продукции, технологических процессов и режимов производства, стандартов унифицированной системы организационно-распорядительной и технологической документации

Знать:

ПК-П5.1/Зн1 Экономика и организация производства и реализации продукции, технологические процессы и режимы производства, стандарты унифицированной системы организационно-распорядительной и технологической документации

3. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина (модуль) «Коммерческая деятельность» относится к формируемой участниками образовательных отношений части образовательной программы и изучается в семестре(ах):
Очная форма обучения - 6, Очно-заочная форма обучения - 6.

В процессе изучения дисциплины студент готовится к видам профессиональной деятельности и решению профессиональных задач, предусмотренных ФГОС ВО и образовательной программой.

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Очная форма обучения

Период обучения	Общая трудоемкость (часы)	Общая трудоемкость (ЗЕТ)	Контактная работа (часы, всего)	Внеаудиторная контактная работа (часы)	Зачет (часы)	Лекционные занятия (часы)	Практические занятия (часы)	Самостоятельная работа (часы)	Промежуточная аттестация (часы)
Шестой семестр	108	3	43	1		16	26	65	Зачет
Всего	108	3	43	1		16	26	65	

Очно-заочная форма обучения

Период обучения	Общая трудоемкость (часы)	Общая трудоемкость (ЗЕТ)	Контактная работа (часы, всего)	Внеаудиторная контактная работа (часы)	Зачет (часы)	Лекционные занятия (часы)	Практические занятия (часы)	Самостоятельная работа (часы)	Промежуточная аттестация (часы)
Шестой семестр	108	3	23	1		10	12	85	Зачет
Всего	108	3	23	1		10	12	85	

5. Содержание дисциплины

5.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий (часы промежуточной аттестации не указываются)

Очная форма обучения

Наименование раздела, темы	Всего	Внеаудиторная контактная работа	Лекционные занятия	Практические занятия	Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения, соотнесенные с результатами освоения программы
Раздел 1. Теоретические основы коммерческой деятельности предприятия	46		8	12	26	ПК-П5.1
Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	10		2	2	6	
Тема 1.2. Товарооборот и его показатели	10		2	2	6	

Тема 1.3. Товарные запасы. Товарное обеспечение	12		2	4	6	ПК-П5.1
Тема 1.4. Издержки обращения и ценообразование в торговле	14		2	4	8	
Раздел 2. Управление сбытом, инновации в коммерческой деятельности	61		8	14	39	
Тема 2.1. Оптовая торговля	17		2	4	11	
Тема 2.2. Розничная торговля	16		2	4	10	
Тема 2.3. Внешняя торговля	12		2	4	6	
Тема 2.4. Управление риском в коммерческой деятельности	10		2	2	6	
Тема 2.5. Инновации в коммерческой деятельности	6				6	ПК-П5.1
Раздел 3. Промежуточная аттестация	1	1				
Тема 3.1. Зачет	1	1				
Итого	108	1	16	26	65	

Очно-заочная форма обучения

Наименование раздела, темы	Всего	Внеаудиторная контактная работа	Лекционные занятия	Практические занятия	Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения, соответствующие результатам освоения программы
Раздел 1. Теоретические основы коммерческой деятельности предприятия	46		6	6	34	ПК-П5.1
Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	12		2	2	8	
Тема 1.2. Товарооборот и его показатели	8				8	
Тема 1.3. Товарные запасы. Товарное обеспечение	12		2	2	8	
Тема 1.4. Издержки обращения и ценообразование в торговле	14		2	2	10	
Раздел 2. Управление сбытом, инновации в коммерческой деятельности	61		4	6	51	ПК-П5.1
Тема 2.1. Оптовая торговля	16		2	4	10	
Тема 2.2. Розничная торговля	14		2	2	10	
Тема 2.3. Внешняя торговля	11				11	
Тема 2.4. Управление риском в коммерческой деятельности	10				10	
Тема 2.5. Инновации в коммерческой деятельности	10				10	

Раздел 3. Промежуточная аттестация	1	1				ПК-П5.1
Тема 3.1. Зачет	1	1				
Итого	108	1	10	12	85	

5. Содержание разделов, тем дисциплин

Раздел 1. Теоретические основы коммерческой деятельности предприятия

(Очная: Лекционные занятия - 8ч.; Практические занятия - 12ч.; Самостоятельная работа - 26ч.; Очно-заочная: Лекционные занятия - 6ч.; Практические занятия - 6ч.; Самостоятельная работа - 34ч.)

Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности

(Очная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 6ч.; Очно-заочная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 8ч.)

Коммерческая деятельность, ее сущность и цели. Роль коммерческой деятельности в экономике. Принципы, функции и задачи коммерческой деятельности. Обзор программных продуктов, используемых в процессе изучения науки: Microsoft Windows; Microsoft Office (включает Word, Excel, PowerPoint)

Тема 1.2. Товарооборот и его показатели

(Очная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 6ч.; Очно-заочная: Самостоятельная работа - 8ч.)

Понятие товарооборота. Розничный товарооборот. Оптовый товарооборот. Складской и транзитный товарооборот. Товарооборот предприятий общественного питания

Тема 1.3. Товарные запасы. Товарное обеспечение

(Очная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 4ч.; Самостоятельная работа - 6ч.; Очно-заочная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 8ч.)

Место товарных запасов в сфере обращения и потребления. Товарооборачиваемость. Анализ товарных запасов. Управление товарными запасами

Тема 1.4. Издержки обращения и ценообразование в торговле

(Очная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 4ч.; Самостоятельная работа - 8ч.; Очно-заочная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 10ч.)

Экономическое содержание издержек обращения в торговле. Классификация издержек обращения. Показатели издержек обращения в торговле. Экономическое содержание цены. Оптовые цены, розничные цены, закупочные цены.

Раздел 2. Управление сбытом, инновации в коммерческой деятельности

(Очная: Лекционные занятия - 8ч.; Практические занятия - 14ч.; Самостоятельная работа - 39ч.; Очно-заочная: Лекционные занятия - 4ч.; Практические занятия - 6ч.; Самостоятельная работа - 51ч.)

Тема 2.1. Оптовая торговля

(Очная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 4ч.; Самостоятельная работа - 11ч.; Очно-заочная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 4ч.; Самостоятельная работа - 10ч.)

Сущность и значение оптовой торговли. Классификация и функции предприятий оптовой торговли. Коммерческие формы оптовой торговли. Показатели эффективности оптовой торговли. Формирование ассортимента товаров на оптовых торговых предприятиях

Тема 2.2. Розничная торговля

(Очная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 4ч.; Самостоятельная работа - 10ч.; Очно-заочная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 10ч.)

Понятие и сущность розничной торговли. Основные задачи и функции розничной торговли. Методы розничной торговли. Формирование ассортимента товаров на розничных торговых предприятиях

Тема 2.3. Внешняя торговля

(Очная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 4ч.; Самостоятельная работа - 6ч.; Очно-заочная: Самостоятельная работа - 11ч.)

Организация коммерческой работы при совершении экспортно-импортной операции. Международный контракт купли-продажи. Базисные условия международных контрактов

Тема 2.4. Управление риском в коммерческой деятельности

(Очная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 6ч.; Очно-заочная: Самостоятельная работа - 10ч.)

Понятие риска, его значение в коммерческой деятельности. Классификация коммерческих рисков. Основные факторы, влияющие на коммерческий риск. Причины возникновения коммерческого риска и методы его снижения. Основные направления политики предприятия в области риска: политика избегания риска; политика принятия риска; политика снижения риска. Статистический и экспертный метод определения степени рискованности коммерческих операций.

Тема 2.5. Инновации в коммерческой деятельности

(Очная: Самостоятельная работа - 6ч.; Очно-заочная: Самостоятельная работа - 10ч.)

Роль инноваций в развитии коммерческой деятельности предприятий. Основные направления инновационной деятельности предприятий в сфере коммерции. Франчайзинг, финансовая аренда, факторинг, товарообменные операции как инновационные формы сотрудничества в коммерческой деятельности.

Раздел 3. Промежуточная аттестация

(Очная: Внеаудиторная контактная работа - 1ч.; Очно-заочная: Внеаудиторная контактная работа - 1ч.)

Тема 3.1. Зачет

(Очная: Внеаудиторная контактная работа - 1ч.; Очно-заочная: Внеаудиторная контактная работа - 1ч.)

Проведение промежуточной аттестации в форме зачета

6. Оценочные материалы текущего контроля

Раздел 1. Теоретические основы коммерческой деятельности предприятия

Форма контроля/оценочное средство: Задача

Вопросы/Задания:

1. Прочитайте задание и укажите последовательность действий. Ответ заполнить в таблице.

1 2 3 4 5 6 7

Укажите порядок стадий коммерческой деятельности предприятия (организации):

- а) Установление хозяйственных связей с поставщиками
- б) Рекламно-информационная деятельность
- в) Выбор поставщиков товаров
- г) Сбор и анализ информации о рыночной конъюнктуре
- д) Управление товарными запасами
- е) Формирование ассортимента товаров
- ж) Коммерческая деятельность по оптово-розничной продаже товаров

2. Рассчитать необходимый размер товарных запасов в сумме и днях по тканям для оптовой организации на IV квартал планируемого года.

В оптовой организации должно быть 400 разновидностей тканей.

В каждой партии завозится 100 разновидностей.

Периодичность завоза – 8 дней.

Время для приемки товаров и проведения складских операций – 3 дня. Время пребывания товаров в пути – 2 дня.

Средняя цена одной разновидности – 90 у.е.

Резервный запас на случай неравномерной поставки товаров 20% от периода полного обновления всего ассортимента.

Резервный запас на случай увеличения спроса 20% от периода полного обновления ассортимента.

Оптово-складской оборот в ценах себестоимости в IV квартале планируемого года составит 2 700,0 тыс. у.е.

3. Рассчитайте отпускную цену предприятия на хлебобулочную продукцию.

Для производства 300 штук хлебобулочной продукции предприятием закуплено сырья на сумму 1000 у.е. с учетом НДС.

Издержки производства продукции предприятием (без НДС) помимо затрат на сырье – 300 у.е.

Прибыль устанавливается предприятием в размере 20% от совокупных издержек.

Ставка НДС на хлеб – 10%.

Раздел 2. Управление сбытом, инновации в коммерческой деятельности

Форма контроля/оценочное средство: Задача

Вопросы/Задания:

1. Прочитайте задание и установите соответствие. Ответ заполнить в таблице.

1 2 3 4 5

Найдите соответствие между видами торговых посредников и их функциональным содержанием:

Виды торговых посредников:

- 1. Дистрибьюторы
- 2. Дилеры
- 3. Джобберы
- 4. Маклеры
- 5. Брокеры

Функциональное содержание:

- а) организации, закупающие у фирмы-импортера продукцию для перепродажи;
- б) торговые посредники между производителями и покупателями;
- в) юридические, физические лица, осуществляющие закупку оптом и продажу небольшими партиями;
- г) юридические, физические лица, покупающие оптом продукцию для реализации;
- д) торговые посредники при осуществлении операций купли-продажи на биржах.

2. Выберите один ответ из предложенных и обоснуйте его выбор.

Сущность и эффекты от использования мероприятий по стимулированию сбыта верно

описывают следующие утверждения ...

- а) стимулирование сбыта увеличивает число покупателей во время кампании (акции) кампании (акции);
- б) стимулирование сбыта влияет на рыночную долю в долгосрочном периоде;
- в) стимулирование сбыта укрепляет предпочтения покупателей к товару (бренду) в долгосрочной перспективе;
- г) стимулирование сбыта нацелено на поддержание и (или) увеличение объёма продаж в краткосрочном периоде;
- д) стимулирование сбыта нацелено на долгосрочный коммуникативный эффект.

Раздел 3. Промежуточная аттестация

Форма контроля/оценочное средство: Задача

Вопросы/Задания:

1. Сделайте вывод о том, какие из направлений работы являются наиболее эффективными, а от каких направлений можно отказаться ввиду низкой эффективности. Дайте рекомендации руководителю по развитию бизнеса.

Кампания «ДизайнПро» занимается производством веб-сайтов под ключ и полиграфических дизайном. Кроме этого, студия реализует некоторые услуги, как для своих клиентов, так и для сторонних заказчиков. Среди предоставляемых услуг продвижение веб-сайтов, администрирование (с технических сопровождением). В 2010 году, компания реализовала 30 проектов по созданию сайтов, на общую сумму 350 млн. рублей, и 55 заказов на разработку дизайна для полиграфии, общей суммой 120 млн. рублей.

По услугам, предоставляемым компанией, 2010 году показатели товарооборота были следующие: продвижение - 20 млн. рублей, администрирование – 45 млн. рублей.

Затраты на производство сайтов составили 300 млн. рублей, на разработку дизайна - 58 млн. рублей. Реализация услуг потребовала затрат на сумму: 11 млн. рублей – продвижение, 20 млн. рублей – администрирование.

Определить:

эффективность работы компании по каждому виду деятельности

эффективность работы компании по предоставлению услуг

эффективность работы компании по реализации проектов

общую эффективность деятельности компании

Решение:

Рассчитаем затраты всего по проектам, по услугам, всего по предприятию.

Рассчитаем показатели эффективности.

$$\text{Э} = T/Z$$

$$\text{Эф-ть создания сайтов} = 350/300 = 1,2$$

$$\text{Эф-ть дизайна} = 120/58 = 2,1$$

Эф-ть всего проектов = $470/358 = 1,3$

Эф-ть продвижения = $20/11 = 1,8$

Эф-ть администрирования = $45/20 = 2,25$

Эф-ть всего по услугам = $65/31 = 2,1$

Эф-ть всего = $535/389 = 1,4$

7. Оценочные материалы промежуточной аттестации

Очная форма обучения, Шестой семестр, Зачет

Контролируемые ИДК: ПК-П5.1

Вопросы/Задания:

1. Объективная необходимость коммерческой деятельности аграрных предприятиях 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

Очно-заочная форма обучения, Шестой семестр, Зачет

Контролируемые ИДК: ПК-П5.1

Вопросы/Задания:

1. Объективная необходимость коммерческой деятельности аграрных предприятиях 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

8. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

8.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Основная литература

1. Дашков, Л.П. Коммерция и технология торговли: Учебник / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц.; Университет кооперации. - 13 - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2022. - 348 с. - 978-5-394-04947-7. - Текст: электронный. // Общество с ограниченной ответственностью «ЗНАНИУМ»: [сайт]. - URL: <https://znanium.com/cover/2082/2082717.jpg> (дата обращения: 20.02.2024). - Режим доступа: по подписке

2. Девятловский Д. Н. Коммерческая деятельность предприятия (организации) / Девятловский Д. Н.. - Красноярск: СибГУ им. академика М. Ф. Решетнёва, 2020. - 98 с. - Текст: электронный. // RuSpLAN: [сайт]. - URL: <https://e.lanbook.com/img/cover/book/165881.jpg> (дата обращения: 21.02.2024). - Режим доступа: по подписке

3. Яковлев, Г.А. Основы коммерции: Учебное пособие / Г.А. Яковлев. - 1 - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2022. - 224 с. - 978-5-16-102289-4. - Текст: электронный. // Общество с ограниченной ответственностью «ЗНАНИУМ»: [сайт]. - URL: <https://znanium.com/cover/1842/1842558.jpg> (дата обращения: 20.02.2024). - Режим доступа: по подписке

Дополнительная литература

1. Денисова, Н.И. Коммерческая деятельность предприятий торговли: Учебное пособие / Н.И. Денисова. - 1 - Москва: Издательство "Магистр", 2022. - 480 с. - 978-5-16-005054-6. - Текст: электронный. // Общество с ограниченной ответственностью «ЗНАНИУМ»: [сайт]. - URL: <https://znanium.com/cover/1842/1842552.jpg> (дата обращения: 20.02.2024). - Режим доступа: по подписке

2. Международное торговое дело: Учебник / О.И. Дегтярева, Т.Н. Васильева, Л.Д. Гаврилова, О.Б. Ломакина. - 1 - Москва: Издательство "Магистр", 2021. - 608 с. - 978-5-16-005217-5. - Текст: электронный. // Общество с ограниченной ответственностью «ЗНАНИУМ»: [сайт]. - URL: <https://znanium.com/cover/1217/1217465.jpg> (дата обращения: 20.02.2024). - Режим доступа: по подписке

3. Иванов, Г.Г. Оптовая торговля: Учебное пособие / Г.Г. Иванов, А.Ф. Никишин, С.С. Шипилова. - 1 - Москва: Издательский Дом "ФОРУМ", 2022. - 96 с. - 978-5-16-006846-6. - Текст: электронный. // Общество с ограниченной ответственностью «ЗНАНИУМ»: [сайт]. - URL: <https://znanium.com/cover/1844/1844300.jpg> (дата обращения: 20.02.2024). - Режим доступа: по подписке

4. Диянова, С.Н. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебное пособие / С.Н. Диянова, Н.И. Денисова. - 1 - Москва: Издательство "Магистр", 2020. - 384 с. - 978-5-16-005731-6. - Текст: электронный. // Общество с ограниченной ответственностью «ЗНАНИУМ»: [сайт]. - URL: <https://znanium.com/cover/1067/1067398.jpg> (дата обращения: 20.02.2024). - Режим доступа: по подписке

8.2. Профессиональные базы данных и ресурсы «Интернет», к которым обеспечивается доступ обучающихся

Профессиональные базы данных

1. <https://znanium.com/> - Znanium.com
2. <https://www.elibrary.ru/defaultx.asp> - Научная электронная библиотека eLibrary

Ресурсы «Интернет»

1. <https://www.iprbookshop.ru/> - IPR SMART
2. <https://elib.kubsau.ru/MegaPro/Web> - АИБС «МегаПро»
3. <http://www.consultant.ru/> - КонсультантПлюс
4. <http://www.garant.ru/> - Гарант

8.3. Программное обеспечение и информационно-справочные системы, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине позволяют:

- обеспечить взаимодействие между участниками образовательного процесса, в том числе синхронное и (или) асинхронное взаимодействие посредством сети «Интернет»;
- фиксировать ход образовательного процесса, результатов промежуточной аттестации по дисциплине и результатов освоения образовательной программы;
- организовать процесс образования путем визуализации изучаемой информации посредством использования презентаций, учебных фильмов;
- контролировать результаты обучения на основе компьютерного тестирования.

Перечень лицензионного программного обеспечения:

- 1 Microsoft Windows - операционная система
- 2 Microsoft Office (включает Word, Excel, Power Point) - пакет офисных приложений

Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем:

- 1 Гарант - правовая, <https://www.garant.ru/>
- 2 Консультант - правовая, <https://www.consultant.ru/>
- 3 Научная электронная библиотека eLibrary - универсальная, <https://elibrary.ru/>

Доступ к сети Интернет, доступ в электронную информационно-образовательную среду университета.

Перечень программного обеспечения

(обновление производится по мере появления новых версий программы)

Не используется.

Перечень информационно-справочных систем

(обновление выполняется еженедельно)

Не используется.

8.4. Специальные помещения, лаборатории и лабораторное оборудование

Университет располагает на праве собственности или ином законном основании материально-техническим обеспечением образовательной деятельности (помещениями и оборудованием) для реализации программы бакалавриата, специалитета, магистратуры по Блоку 1 "Дисциплины (модули)" и Блоку 3 "Государственная итоговая аттестация" в соответствии с учебным планом.

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к электронной информационно-образовательной среде университета из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", как на территории университета, так и вне его. Условия для функционирования электронной информационно-образовательной среды могут быть созданы с использованием ресурсов иных организаций.

9. Методические указания по освоению дисциплины (модуля)

Учебная работа по направлению подготовки осуществляется в форме контактной работы с преподавателем, самостоятельной работы обучающегося, текущей и промежуточной аттестаций, иных формах, предлагаемых университетом. Учебный материал дисциплины структурирован и его изучение производится в тематической последовательности. Содержание методических указаний должно соответствовать требованиям Федерального государственного образовательного стандарта и учебных программ по дисциплине. Самостоятельная работа студентов может быть выполнена с помощью материалов, размещенных на портале поддержки Moodle.

Методические указания по формам работы

Лекционные занятия

Передача значительного объема систематизированной информации в устной форме достаточно большой аудитории. Дает возможность экономно и систематично излагать учебный материал. Обучающиеся изучают лекционный материал, размещенный на портале поддержки обучения Moodle.

Практические занятия

Форма организации обучения, проводимая под руководством преподавателя и служащая для детализации, анализа, расширения, углубления, закрепления, применения (или выполнения) разнообразных практических работ, упражнений) и контроля усвоения полученной на лекциях учебной информации. Практические занятия проводятся с использованием учебно-методических изданий, размещенных на образовательном портале университета.

Описание возможностей изучения дисциплины лицами с ОВЗ и инвалидами

Для инвалидов и лиц с ОВЗ может изменяться объём дисциплины (модуля) в часах, выделенных на контактную работу обучающегося с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающегося (при этом не увеличивается количество зачётных единиц, выделенных на освоение дисциплины).

Фонды оценочных средств адаптируются к ограничениям здоровья и восприятия информации обучающимися.

Основные формы представления оценочных средств – в печатной форме или в форме электронного документа.

Формы контроля и оценки результатов обучения инвалидов и лиц с ОВЗ с нарушением зрения:

- устная проверка: дискуссии, тренинги, круглые столы, собеседования, устные коллоквиумы и др.;
- с использованием компьютера и специального ПО: работа с электронными образовательными ресурсами, тестирование, рефераты, курсовые проекты, дистанционные формы, если позволяет острота зрения - графические работы и др.;
- при возможности письменная проверка с использованием рельефно-точечной системы Брайля, увеличенного шрифта, использование специальных технических средств (тифлотехнических средств): контрольные, графические работы, тестирование, домашние задания, эссе, отчеты и др.

Формы контроля и оценки результатов обучения инвалидов и лиц с ОВЗ с нарушением слуха:

- письменная проверка: контрольные, графические работы, тестирование, домашние задания, эссе, письменные коллоквиумы, отчеты и др.;
- с использованием компьютера: работа с электронными образовательными ресурсами, тестирование, рефераты, курсовые проекты, графические работы, дистанционные формы и др.;
- при возможности устная проверка с использованием специальных технических средств (аудиосредств, средств коммуникации, звукоусиливающей аппаратуры и др.): дискуссии, тренинги, круглые столы, собеседования, устные коллоквиумы и др.

Формы контроля и оценки результатов обучения инвалидов и лиц с ОВЗ с нарушением опорно-двигательного аппарата:

- письменная проверка с использованием специальных технических средств (альтернативных средств ввода, управления компьютером и др.): контрольные, графические работы, тестирование, домашние задания, эссе, письменные коллоквиумы, отчеты и др.;
- устная проверка, с использованием специальных технических средств (средств коммуникаций): дискуссии, тренинги, круглые столы, собеседования, устные коллоквиумы и др.;

– с использованием компьютера и специального ПО (альтернативных средств ввода и управления компьютером и др.): работа с электронными образовательными ресурсами, тестирование, рефераты, курсовые проекты, графические работы, дистанционные формы предпочтительнее обучающимся, ограниченным в передвижении и др.

Адаптация процедуры проведения промежуточной аттестации для инвалидов и лиц с ОВЗ.

В ходе проведения промежуточной аттестации предусмотрено:

- предъявление обучающимся печатных и (или) электронных материалов в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- возможность пользоваться индивидуальными устройствами и средствами, позволяющими адаптировать материалы, осуществлять приём и передачу информации с учетом их индивидуальных особенностей;
- увеличение продолжительности проведения аттестации;
- возможность присутствия ассистента и оказания им необходимой помощи (занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, общаться с преподавателем).

Формы промежуточной аттестации для инвалидов и лиц с ОВЗ должны учитывать индивидуальные и психофизические особенности обучающегося/обучающихся по АООП ВО (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

Специальные условия, обеспечиваемые в процессе преподавания дисциплины студентам с нарушениями зрения:

- предоставление образовательного контента в текстовом электронном формате, позволяющем переводить плоскочастную информацию в аудиальную или тактильную форму;
- возможность использовать индивидуальные устройства и средства, позволяющие адаптировать материалы, осуществлять приём и передачу информации с учетом индивидуальных особенностей и состояния здоровья студента;
- предоставление возможности предкурсового ознакомления с содержанием учебной дисциплины и материалом по курсу за счёт размещения информации на корпоративном образовательном портале;
- использование чёткого и увеличенного по размеру шрифта и графических объектов в мультимедийных презентациях;
- использование инструментов «лупа», «проектор» при работе с интерактивной доской;
- озвучивание визуальной информации, представленной обучающимся в ходе занятий;
- обеспечение раздаточным материалом, дублирующим информацию, выводимую на экран;
- наличие подписей и описания у всех используемых в процессе обучения рисунков и иных графических объектов, что даёт возможность перевести письменный текст в аудиальный;
- обеспечение особого речевого режима преподавания: лекции читаются громко, разборчиво, отчётливо, с паузами между смысловыми блоками информации, обеспечивается интонирование, повторение, акцентирование, профилактика рассеивания внимания;
- минимизация внешнего шума и обеспечение спокойной аудиальной обстановки;
- возможность вести запись учебной информации студентами в удобной для них форме (аудиально, аудиовизуально, на ноутбуке, в виде пометок в заранее подготовленном тексте);
- увеличение доли методов социальной стимуляции (обращение внимания, апелляция к ограничениям по времени, контактные виды работ, групповые задания и др.) на практических и лабораторных занятиях;
- минимизирование заданий, требующих активного использования зрительной памяти и зрительного внимания;
- применение поэтапной системы контроля, более частый контроль выполнения заданий для самостоятельной работы.

Специальные условия, обеспечиваемые в процессе преподавания дисциплины студентам с нарушениями опорно-двигательного аппарата (маломобильные студенты, студенты, имеющие трудности передвижения и патологию верхних конечностей):

- возможность использовать специальное программное обеспечение и специальное оборудование и позволяющее компенсировать двигательное нарушение (коляски, ходунки, трости и др.);
- предоставление возможности предкурсового ознакомления с содержанием учебной дисциплины и материалом по курсу за счёт размещения информации на корпоративном

образовательном портале;

- применение дополнительных средств активизации процессов запоминания и повторения;
- опора на определенные и точные понятия;
- использование для иллюстрации конкретных примеров;
- применение вопросов для мониторинга понимания;
- разделение изучаемого материала на небольшие логические блоки;
- увеличение доли конкретного материала и соблюдение принципа от простого к сложному при объяснении материала;
- наличие четкой системы и алгоритма организации самостоятельных работ и проверки заданий с обязательной корректировкой и комментариями;
- увеличение доли методов социальной стимуляции (обращение внимания, апелляция к ограничениям по времени, контактные виды работ, групповые задания др.);
- обеспечение беспрепятственного доступа в помещения, а также пребывания в них;
- наличие возможности использовать индивидуальные устройства и средства, позволяющие обеспечить реализацию эргономических принципов и комфортное пребывание на месте в течение всего периода учёбы (подставки, специальные подушки и др.).

Специальные условия, обеспечиваемые в процессе преподавания дисциплины студентам с нарушениями слуха (глухие, слабослышащие, позднооглохшие):

- предоставление образовательного контента в текстовом электронном формате, позволяющем переводить аудиальную форму лекции в плоскостную информацию;
- наличие возможности использовать индивидуальные звукоусиливающие устройства и сурдотехнические средства, позволяющие осуществлять приём и передачу информации; осуществлять взаимнообратный перевод текстовых и аудиофайлов (блокнот для речевого ввода), а также запись и воспроизведение зрительной информации;
- наличие системы заданий, обеспечивающих систематизацию вербального материала, его схематизацию, перевод в таблицы, схемы, опорные тексты, глоссарий;
- наличие наглядного сопровождения изучаемого материала (структурно-логические схемы, таблицы, графики, концентрирующие и обобщающие информацию, опорные конспекты, раздаточный материал);
- наличие четкой системы и алгоритма организации самостоятельных работ и проверки заданий с обязательной корректировкой и комментариями;
- обеспечение практики опережающего чтения, когда студенты заранее знакомятся с материалом и выделяют незнакомые и непонятные слова и фрагменты;
- особый речевой режим работы (отказ от длинных фраз и сложных предложений, хорошая артикуляция; четкость изложения, отсутствие лишних слов; повторение фраз без изменения слов и порядка их следования; обеспечение зрительного контакта во время говорения и чуть более медленного темпа речи, использование естественных жестов и мимики);
- четкое соблюдение алгоритма занятия и заданий для самостоятельной работы (называние темы, постановка цели, сообщение и запись плана, выделение основных понятий и методов их изучения, указание видов деятельности студентов и способов проверки усвоения материала, словарная работа);
- соблюдение требований к предъявляемым учебным текстам (разбивка текста на части; выделение опорных смысловых пунктов; использование наглядных средств);
- минимизация внешних шумов;
- предоставление возможности соотносить вербальный и графический материал; комплексное использование письменных и устных средств коммуникации при работе в группе;
- сочетание на занятиях всех видов речевой деятельности (говорения, слушания, чтения, письма, зрительного восприятия с лица говорящего).

Специальные условия, обеспечиваемые в процессе преподавания дисциплины студентам с прочими видами нарушений (ДЦП с нарушениями речи, заболевания эндокринной, центральной нервной и сердечно-сосудистой систем, онкологические заболевания):

- наличие возможности использовать индивидуальные устройства и средства, позволяющие осуществлять приём и передачу информации;
- наличие системы заданий, обеспечивающих систематизацию вербального материала, его схематизацию, перевод в таблицы, схемы, опорные тексты, глоссарий;

- наличие наглядного сопровождения изучаемого материала;
- наличие чёткой системы и алгоритма организации самостоятельных работ и проверки заданий с обязательной корректировкой и комментариями;
- обеспечение практики опережающего чтения, когда студенты заранее знакомятся с материалом и выделяют незнакомые и непонятные слова и фрагменты;
- предоставление возможности соотносить вербальный и графический материал; комплексное использование письменных и устных средств коммуникации при работе в группе;
- сочетание на занятиях всех видов речевой деятельности (говорения, слушания, чтения, письма, зрительного восприятия с лица говорящего);
- предоставление образовательного контента в текстовом электронном формате;
- предоставление возможности предкурсового ознакомления с содержанием учебной дисциплины и материалом по курсу за счёт размещения информации на корпоративном образовательном портале;
- возможность вести запись учебной информации студентами в удобной для них форме (аудиально, аудиовизуально, в виде пометок в заранее подготовленном тексте);
- применение поэтапной системы контроля, более частый контроль выполнения заданий для самостоятельной работы;
- стимулирование выработки у студентов навыков самоорганизации и самоконтроля;
- наличие пауз для отдыха и смены видов деятельности по ходу занятия.

10. Методические рекомендации по освоению дисциплины (модуля)

Дисциплина (Коммерческая деятельность) ведётся в соответствии с календарным учебным планом и расписанием занятий по неделям. Темы проведения занятий определяются тематическим планом рабочей программы дисциплины.