

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего
образования
«Уральский федеральный университет имени первого Президента России
Б.Н.Ельцина»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Перечень сведений о рабочей программе дисциплины	Учетные данные
Модуль Организация деятельности в сфере коммерции	Код модуля 1125049 Учебный план № 6015 Учебный план № 6244 Учебный план № 6276 Учебный план № 6936
Образовательная программа... Торговое дело	Код ОП... 38.03.06/0102
Направление подготовки Торговое дело	Код направления и уровня подготовки... 38.03.06
Уровень подготовки бакалавр бакалавриат	
ФГОС	Реквизиты приказа Минобрнауки РФ об утверждении ФГОС ВО: 12.11.2015г. № 1334

Екатеринбург, 2018

Рабочая программа дисциплины составлена авторами:

№ п/п	ФИО	Ученая степень, ученое звание	Должность	Кафедра	Подпись
1	Шарова Юлия Евгеньевна		Ст. преподаватель	Региональная экономика, инновационное предпринимательство и безопасность	
2	Никитина Н.Ю.	К.э.н	доцент	Региональная экономика, инновационное предпринимательство и безопасность	

Руководитель модуля

Ю.Е.Шарова

**Рекомендовано учебно-методическим советом института
государственного
управления и предпринимательства**

Председатель учебно-методического совета
Протокол № 10 от 27.06.2018 г

А.А. Яшин

Согласовано:

Дирекция образовательных программ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДИСЦИПЛИНЫ ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВОПОСРЕДНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Аннотация содержания дисциплины

Область профессиональной деятельности бакалавра по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» включает: организацию, управление и проектирование процессов в области коммерческой деятельности, маркетинга, торговой рекламы, логистики в торговле, товароведения и экспертизы товаров, материально-технического снабжения и сбыта, торговопосреднической деятельности.

Для успешного изучения дисциплины в соответствии с программой, рабочая программа курса базируется на полученных студентами знаниях в ходе изучения следующих учебных дисциплин: «Экономика», «Введение в специальность», «Экономика торговой организации», «Основы менеджмента».

1.2. Язык реализации программы - ...русский

1.3. Планируемые результаты обучения по дисциплине

Результатом освоения дисциплины является формирование у студента следующих компетенций:

В результате освоения дисциплины студент должен:

ПК-1 - способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству;

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

ПК-8 - готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания;

Знать:

Стандартные задачи и методы их решения в профессиональной деятельности. Методы сбора, хранения, обработки и оценки информации.

Основные методы и средства получения, хранения, переработки информации.

Виды технической документации, необходимой для профессиональной деятельности.

Принципы управления качеством товаров и услуг.

Принципы управления торгово-технологическими процессами на предприятии.

Виды потребностей покупателей товаров.

Виды маркетинговых коммуникаций.

Понятие конъюнктуры товарного рынка.

Материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров.

Принципы маркетингового исследования в профессиональной деятельности.

Инновационные метод.

Средства и технологии в области профессиональной деятельности.

Уметь:

Решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры.

Применять информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности.

Осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью.

Применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации; работать с компьютером как средством управления информацией.

Работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности.

Управлять качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству.

Осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии.

Регулировать процессы хранения.

Проводить инвентаризацию.

Определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов.

Учитывать и списывать потери.

Выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров.

Изучать и прогнозировать спрос потребителей.

Анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка.

Идентифицировать товары.

Организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров.

Обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания.

Проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности.

Участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности.

- особенности организации и управления коммерческой деятельностью производственных предприятий: организацию управления коммерческой деятельностью; планирование снабжения и сбыта; коммерческую деятельность по закупкам материальных ресурсов и сбыту готовой продукции; стимулирование сбыта;
- организацию и управление коммерческой деятельностью предприятий оптовой торговли: функции и организационную структуру управления в оптовом торговом предприятии; коммерческую работу по оптовым закупкам и продаже товаров; формирование товарного ассортимента и управление товарными запасами на складах оптовых предприятий: основные показатели оценки эффективности коммерческой деятельности оптового торгового предприятия;
- организацию и управление коммерческой деятельности в торгово-посреднических структурах: организационно-структурное построение торгово-посреднических организаций; организационные формы торгово-посреднических структур; особенности работы дилерских компаний, дистрибьюторов, активов и брокеров; ассортиментную политику торгово-посреднических организаций; внутрифирменное планирование и его роль в организации торгово-посреднической деятельности; основные показатели оценки

эффективности коммерческой деятельности; особенности организации коммерческой деятельности на оптовых продовольственных рынках, оптовых ярмарках и выставках, аукционах;

- особенности организации и управления коммерческой деятельностью розничной торговли: специфику коммерческой работы на розничном рынке; систему управления коммерческой деятельностью розничной торговой организации; специфику формирования товарного ассортимента, методику его анализа и оценки; организацию продажи товаров населению и ее стимулирование; составляющие культуры торговли и показатели оценки качества торгового обслуживания; экономическую оценку эффективности коммерческой работы;
- модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятий (организаций);
- правила и процедуры по реализации коммерческих целей и программ предприятий по отраслям и сферам применения;
- закономерности функционирования и взаимодействия коммерческих процессов и операций по купле-продаже, обмену и продвижению товаров до покупателей;
- особенности организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка.

Демонстрировать навыки и опыт деятельности:

Во владении культурой мышления

В способности к обобщению, анализу, восприятию информации

В постановке цели и выборе путей ее достижения

В решении стандартных задач профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационнокоммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности

В осуществлении сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торговотехнологической); в применении основных методов и средств получения, хранения, переработки информации; в работе с компьютером как средством управления информацией

В управлении качеством товаров и услуг

В диагностировании дефектов

В обеспечении необходимого уровня качества товаров и их сохранении

В осуществлении контроля качества товаров и услуг, в приемке и учете товаров по количеству и качеству

В осуществлении управления торгово-технологическими процессами на предприятии

В регулировании процессов хранения

В проведении инвентаризации

В учете и списании потерь

В идентификации товаров для выявления и предупреждения их фальсификации

В организации и планировании материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров

В готовности обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания

В проведении научных, в том числе маркетинговых, исследований в профессиональной деятельности

В разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)

1. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебный план №6015 – очное обучение

№ п/ п	Виды учебной работы	Объем дисциплины		Распределение объема дисциплины по семестрам (час.)		
		Всего часов	В т.ч. контактная работа (час.)*	5 семестр	[указать номер семестра]	[указать номер семестра]
1.	Аудиторные занятия	51	51	51		
2.	Лекции	17	17	17		
3.	Практические занятия	34	34	34		
4.	Самостоятельная работа студентов, включая все виды текущей аттестации	57	7,65	57		
5.	Промежуточная аттестация	4	0,25	3,4		
6.	Общий объем по учебному плану, час.	108	58,90	108		
7.	Общий объем по учебному плану, з.е.	3	3	3		

Учебный план №6276 – заочное традиционное обучение, (5 лет)

№ п/ п	Виды учебной работы	Объем дисциплины		Распределение объема дисциплины по семестрам (час.)		
		Всего часов	В т.ч. контактная работа (час.)*	8		
1.	Аудиторные занятия	12	12	12		
2.	Лекции	4	4	4		
3.	Практические занятия	8	8	8		
4.	Самостоятельная работа студентов, включая все виды текущей аттестации	96	1,80	96		
5.	Промежуточная аттестация	4	0,25	3,4		
6.	Общий объем по учебному плану, час.	108	14,05	108		
7.	Общий объем по учебному плану, з.е.	3	3	3		

Учебный план №6244 – заочное обучение, ускоренная программа (3,2 года)

№ п/ п	Виды учебной работы	Объем дисциплины		Распределение объема дисциплины по семестрам (час.)		
		Всего часов	В т.ч. контактная работа (час.)*	3		
1.	Аудиторные занятия	10	10	10		
2.	Лекции	4	4	4		
3.	Практические занятия	6	6	6		
4.	Самостоятельная работа студентов, включая все виды текущей аттестации	98	1,50	98		
5.	Промежуточная аттестация	4	0,25	3,4		
6.	Общий объем по учебному плану, час.	108	11,75	108		
7.	Общий объем по учебному плану, з.е.	3	3	3		

Учебный план №6936 – заочное обучение, ускоренная программа (3,6 года)

№ п/ п	Виды учебной работы	Объем дисциплины		Распределение объема дисциплины по семестрам (час.)		
		Всего часов	В т.ч. контактная работа (час.)*	4		
			(час.)*			
1.	Аудиторные занятия	10	10	10		
2.	Лекции	4	4	4		
3.	Практические занятия	6	6	6		
4.	Самостоятельная работа студентов, включая все виды текущей аттестации	98	1,50	98		
5.	Промежуточная аттестация	4	0,25	3,4		
6.	Общий объем по учебному плану, час.	108	11,75	108		
7.	Общий объем по учебному плану, з.е.	3	3	3		

*Контактная работа составляет:

в п/п 2,3,4 - количество часов, равное объему соответствующего вида занятий;

в п.5 – количество часов, равное сумме объема времени, выделенного преподавателю на консультации в группе (15% от объема аудиторных занятий) и объема времени, выделенного преподавателю на руководство курсовой работой/проектом одного студента, если она предусмотрена. в п.6 – количество часов, равное сумме объема времени, выделенного преподавателю на проведение соответствующего вида промежуточной аттестации одного студента и объема времени, выделенного в рамках дисциплины на руководство проектом по модулю (если он предусмотрен) одного студента.

2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Код раздела, темы	Раздел, тема дисциплины*	Содержание
1.	Сущность и принципы коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности.	<ul style="list-style-type: none">- Понятие коммерции в широком и узком смысле. Содержание коммерческой деятельности.- Предмет данной дисциплины, ее структура и взаимосвязь с другими экономическими дисциплинами.- Роль и место коммерческой деятельности в обществе. Задачи коммерческой деятельности в настоящее время.- Принципы коммерческой деятельности.- Международная классификация субъектов коммерческой деятельности: фирмы, союзы предпринимателей, государственные органы, общественные организации.- Классификация фирм по признакам: по правовому положению, по характеру собственности, по принадлежности капитала, по целям объединения, степени самостоятельности, по виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций. - Единоличное предприятие, полное товарищество, командитное товарищество, акционерное общество.- Картель, синдикат, пул, трест, концерн, холдинг, ФПГ.

2.	<p>Коммерческая деятельность на промышленном предприятии. Планирование материального обеспечения производства. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на предприятии. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Состояние коммерческой деятельности промышленных предприятий России в современных условиях. Новые способы увеличения продаж. - Организационная структура управления коммерческой деятельностью. - Коммерческие службы предприятия: структура и функции. - Служба сбыта, маркетинга и материально-технического снабжения. - Сущность планирования материального обеспечения производства. внутрифирменное планирование: текущее и долгосрочное. - Основные элементы текущего планирования: изучение рынка сырья и материалов, разработка стратегии снабжения. Прямые и косвенные методы изучения рынка сырья и материалов. - Разработка плана закупок материальных ресурсов. виды закупок. Бюджет снабжения предприятия. - Определение потребности предприятия в материальных ресурсах. - Организация хозяйственных связей и выбор поставщика. Договор поставки и договор купли-продажи. Функции, выполняемые договором. - Порядок и критерии выбора поставщика. - Условия поставки материальных ресурсов. Основные обязанности поставщика и покупателя. Способы установления цены. Требования к упаковке и маркировке. - Международные торговые правила ИНКОТЕРМС. Условия поставки СИФ, ФОБ, КАФ, ФАС. - Основные формы расчетов при закупке материальных ресурсов: платежные поручения, аккредитив, чек. - Исследование рынка, изучение товара, определение емкости рынка, анализ конъюнктуры товарного рынка, сегментирование рынка, исследование деятельности конкурентов. - Планирование ассортимента продукции. Критерии оценки нового изделия. Причины неудач при внедрении новых видов продукции. - Жизненный цикл изделия. Стратегия фирмы на каждой стадии жизненного цикла товара. - Определение рациональной структуры выпуска продукции с помощью показателя "точки безубыточности". - Планирование сбыта товара. Каналы сбыта. Виды сбыта. Портфель заказов.
----	--	--

3.	<p>Коммерческая деятельность на совместных предприятиях.</p> <p>Коммерческо-посредническая деятельность.</p> <p>Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Участники совместных предприятий. Этапы создания совместных предприятий. - История и цели создания совместных предприятий. Уставной капитал совместного предприятия. - Основные типы СП. Лицензионные договоры. Лицензия и патент. Достоинства лицензионного соглашения. - Подрядное производство, управление по контракту, совместное владение как типы совместного предпринимательства. - Коммерческая деятельность на СП производственного профиля. - Контракт купли-продажи как способ оформления международной сделки. Офферта: твердая и свободная. - Расчетные и товаросопроводительные документы при проведении международной коммерческой сделки. - Содержание внешнеторгового контракта. - Сущность и виды посреднической деятельности. - Полезность и эффективность посреднической деятельности. - Структура и содержание соглашения с посредниками. Права и обязанности посредников: посредник с исключительным, неисключительным и преимущественным правом продажи. - Особенности соглашения с коммерческим представителем, обязанности представителя и принципала. - Особенности соглашения с поверенным, обязанности поверенного и доверителя. - Особенности соглашения с комиссионером, обязанности комиссионера и комитента. Индент, консигнация. - Особенности соглашения с агентом, обязанности агента и принципала. - Особенности договора с дистрибьютором. Виды дистрибьюторов: регулярного и нерегулярного типа. - Брокерские операции. Отличия брокеров от дилеров. Коммивояжер.
		<ul style="list-style-type: none"> - Функции оптовой торговли. Формы оптовой торговли: транзитная и складская. - Отличительные особенности биржевой торговли. Виды биржевых сделок. - Коммерческая работа по продаже товаров в розницу. Формы розничной торговли: самообслуживание, обслуживание через прилавок, продажа товаров по образцам, торговля по почте, электронная торговля и т.д. Виды дополнительных услуг. - Организация торговли на выставках, ярмарках, аукционах. Отличие ярмарок от бирж. Цель ярмарочной торговли. Цель выставокпродаж. Виды аукционов: гласные и негласные, на повышение и на понижение цен. - Торговые дома. Их классификация по степени интеграции с производством и по характеру деятельности.

4.	<p>Роль внутрифирменного планирования в коммерческой деятельности.</p> <p>Роль посредников во внешнеэкономической деятельности.</p> <p>Риски в коммерческой деятельности</p>	<p>Стратегическое планирование посреднической фирмы и его этапы. Анализ зон деятельности фирмы на рынке. Матрица соотношения рыночной доли и роста объема спроса. Стратегические зоны влияния на рынке: "звезда", "дойная корова", "трудный ребенок", "собака". Франчайзинговые фирмы.</p> <p>Оперативный бизнес-план. Задачи, решаемые оперативным планом. Основные разделы бизнес-плана: общее резюме, общий раздел, план по маркетингу, анализ факторов внутренней и внешней среды, организационный план, оценка риска, финансовый план. Понятие бизнес-операции. Основные этапы проведения бизнесоперации, структура оборотных средств торгово-посреднической фирмы. Показатели эффективности использования оборотных средств. Структура издержек обращения посреднической фирмы: дополнительные и чистые, транзакционные.</p> <p>Ресурсное обеспечение бизнес-операции. Затраты на бизнес-операцию. Выручка от продаж, валовая и чистая прибыль. Рентабельность бизнесоперации.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Содержание внешнеэкономических связей. Руководство внешнеэкономической деятельностью в России. Международные организации по ВЭД. - Роль посредников в организации коммерческой деятельности на внешнем рынке. Услуги, оказываемые посредниками на внешнем рынке. - Виды торгово-посреднических фирм: экспортные, импортные, дистрибьюторские фирмы, международные торговые дома. Опыт Японии в организации МТД. Роль торгово-промышленных палат. - Международные торгово-посреднические операции: содержание, субъекты. Основные и обеспечивающие международные посреднические операции. - Основные виды международных посреднических операций: операции по перепродаже, комиссионные, агентские, брокерские. - Сделки купли-продажи: экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные. Товарообменные операции. - Договор комиссии, индент, операции консигнации. Агентское соглашение. - Формы международного научно-технического обмена: торговля лицензиями и патентами, инжиниринговыми услугами. - Сущность коммерческого риска и его классификация. - Объективные и субъективные причины коммерческого риска. - Определение и функции риска. Виды рисков: политический, технический, производственный, финансовый, инновационный. - Факторы, влияющие на уровень коммерческого риска: внешние и внутренние. - Оценка риска. Основные методы и пути минимизации риска. Диверсификация как метод снижения риска. Передача риска. Страхование риска. - Пути снижения внутренних рисков: проверка партнеров по бизнесу и условия заключения сделки, бизнес-планирование, подбор персонала, организация защиты коммерческой тайны.
----	--	--

3. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ УЧЕБНОГО ВРЕМЕНИ

3.1. Распределение аудиторной нагрузки и мероприятий самостоятельной работы по разделам дисциплины

Объем модуля (зач.ед.): 13

Объем дисциплины (зач.ед.): 3

Раздел дисциплины					Аудиторные занятия (час.)занятия (час.)		Самостоятельная работа: виды, количество и объемы мероприятий																
№ п/п	Наименование раздела, темы	Всего по разделу (час.)	Аудиторные занятия (час.)			Всего (час.)	Подготовка к аудиторным занятиям (час.)				Выполнение самостоятельных внеаудиторных работ (колич.)				Подготовка к контрольным мероприятиям текущей аттестации ((колич.))			Подготовка к промежуточной аттестации по дисциплине (час.)		Подготовка в рамках дисциплины к промежуточной аттестации по модулю (час.)			
			Лекции	Практические занятия	Семинары		Подготовка к аудиторным занятиям	Подготовка к аудиторным занятиям	Выполнение самостоятельных внеаудиторных работ	Выполнение самостоятельных внеаудиторных работ	Подготовка к контрольным мероприятиям текущей аттестации	Подготовка к контрольным мероприятиям текущей аттестации	Зачет	Экзамен	Проект по модулю								
							Лекция	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Практ., семинар	Коллоквиум (магистратура)	Лабораторное занятие	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю							
							Практ., семинар	Коллоквиум (магистратура)	Лабораторное занятие	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю							
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен	Проект по модулю				
							Н/и	Семинар	Конференция	Домашнее задание	Лабораторные занятия	Коллоквиум (магистратура)	Практическая работа	Курсовое исследование	Курсовый проект*	Контрольная работа*	Зачет	Экзамен					

указывается в строке

«Всего (час.) без учета промежуточной аттестации»

		Объем модуля (зач.ед.): 13																												
33	Коммерческо-посредническая деятельность.	3226,8	312	14	28		20,38	4,1628	0,0,28	415					0,28	11									82	1				
44	Роль посредников во внешнеэкономической деятельности.	269,6	315	15	210		214,36	4,1226	0,1,20	411,6					0,28	11									8	1				
	Всего (час), без учета промежуточной аттестации:	104	1521	147	384		9712	16,638	0,3,84	159,66	0	0	0	3,2	43,62					0	0	0	0		322	322	0			
	Всего по дисциплине (час.):	101088	1521	1251			9576	В т.ч. промежуточная аттестация																4	0	0	0			
	Проект по модулю																										18			

указывается в строке
«Всего (час.) без учета промежуточной аттестации»

Объем модуля (зач.ед.): 13

Учебный план №6244 – заочное обучение, ускоренная программа (3,2 года)

Учебный план №6276 – заочное традиционное обучение, (5 лет)

Объем дисциплины (зач.ед.): 3

[illegible]

указывается в строке
«Всего (час.) без учета промежуточной аттестации»

Объем модуля (зач.ед.): 13																										
1	Сущность и принципы коммерческой деятельности.	24,5	2	1	1		22,5	2,2	0,2	2			12,3	1									8	1		Интегрированный экзамен по модулю
2	Коммерческая деятельность на промышленном предприятии.	24,5	2	1	1		22,5	2,2	0,2	2			12,3	1									8	1		
3	Коммерческо-посредническая деятельность.	27,5	3	1	2		24,5	4,2	0,2	4			12,3	1									8	1		
4	Роль посредников во внешнеэкономической деятельности.	27,5	3	1	2		24,5	4,2	0,2	4			12,3	1									8	1		
	Всего (час), без учета промежуточной аттестации:	104	10	4	6		94	12,8	0,8	12			49,2	49,2									32	32		
	Всего по дисциплине (час.):	108	10	10			98																4	0	0	0
	Проект по модулю																									18

*Суммарный объем в часах на мероприятие

Учебный план №6936 – заочное обучение, ускоренная программа (3,6 года)

		Объем дисциплины (зач.ед.): 3	
Раздел дисциплины	Аудиторные занятия (час.)	Самостоятельная работа: виды, количество и объемы мероприятий	

указывается в строке
«Всего (час.) без учета промежуточной аттестации»

4. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ, САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

4.1. Лабораторные работы *«не предусмотрено»*

4.2. Практические занятия

Учебный план №6015 – очное обучение

Код раздела, темы	Название темы	кол-во часов
1	Сущность и принципы коммерческой деятельности	2
2	Субъекты коммерческой деятельности	1
3	Коммерческая деятельность на промышленном предприятии	1
4	Планирование материального обеспечения производства	2
5	Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на предприятии	2
6	Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии	1
7	Коммерческая деятельность на совместных предприятиях	1
8	Коммерческо-посредническая деятельность	2
9	Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров	1
10	Роль внутрифирменного планирования в коммерческой деятельности	1
11	Роль посредников во внешнеэкономической деятельности	1
12	Лизинг как форма коммерческих отношений	1
13	Риски в коммерческой деятельности	1
14	Паблик рилейшнз в коммерческой деятельности	1
15	Торговля промышленной и интеллектуальной собственностью	1
	Итого:	34

Учебный план №6276 – заочное традиционное обучение, (5 лет)

Код раздела, темы	Название темы	кол-во часов
1	Сущность и принципы коммерческой деятельности	8
2	Субъекты коммерческой деятельности	
3	Коммерческая деятельность на промышленном предприятии	
4	Планирование материального обеспечения производства	1
5	Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на предприятии	1
6	Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии	1
7	Коммерческая деятельность на совместных предприятиях	
8	Коммерческо-посредническая деятельность	1
9	Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров	2
10	Роль внутрифирменного планирования в коммерческой деятельности	1

11	Роль посредников во внешнеэкономической деятельности	1
12	Лизинг как форма коммерческих отношений	
13	Риски в коммерческой деятельности	
14	Паблик рилейшнз в коммерческой деятельности	
15	Торговля промышленной и интеллектуальной собственностью	
	Итого:	6

Учебный план №6244 – заочное обучение, ускоренная программа (3,2 года)

Код раздела, темы	Название темы	кол-во часов
1	Сущность и принципы коммерческой деятельности	
2	Субъекты коммерческой деятельности	
3	Коммерческая деятельность на промышленном предприятии	
4	Планирование материального обеспечения производства	1
5	Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на предприятии	
6	Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии	1
7	Коммерческая деятельность на совместных предприятиях	
8	Коммерческо-посредническая деятельность	1
9	Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров	2
10	Роль внутрифирменного планирования в коммерческой деятельности	
11	Роль посредников во внешнеэкономической деятельности	1
12	Лизинг как форма коммерческих отношений	
13	Риски в коммерческой деятельности	
14	Паблик рилейшнз в коммерческой деятельности	
15	Торговля промышленной и интеллектуальной собственностью	
	Итого:	6

Учебный план №6936 – заочное обучение, ускоренная программа (3,6 года)

Код раздела, темы	Название темы	кол-во часов
1	Сущность и принципы коммерческой деятельности	
2	Субъекты коммерческой деятельности	
3	Коммерческая деятельность на промышленном предприятии	
4	Планирование материального обеспечения производства	1
5	Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на предприятии	
6	Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии	1
7	Коммерческая деятельность на совместных предприятиях	
8	Коммерческо-посредническая деятельность	1
9	Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров	2
10	Роль внутрифирменного планирования в коммерческой деятельности	

11	Роль посредников во внешнеэкономической деятельности	1
12	Лизинг как форма коммерческих отношений	
13	Риски в коммерческой деятельности	
14	Паблик рилейшнз в коммерческой деятельности	
15	Торговля промышленной и интеллектуальной собственностью	
	Итого:	6

Учебный план №6936 – заочное обучение, ускоренная программа (3,6 года)

План практических занятий:

1.Сущность и принципы коммерческой деятельности

Цель занятия: Определение сущности коммерческо-посреднической деятельности, её задач, принципов, содержания и взаимосвязи с другими экономическими дисциплинами.

В итоге: студенты должны знать роль и значение коммерческо-посреднической деятельности в рыночной экономике, товарном обращении, формировании инфраструктуры.

2. Субъекты коммерческой деятельности

Цель занятия: организационно-правовые формы предприятий и их объединений. Студенты готовят выступления по характеристике различных субъектов коммерческой деятельности, обсуждение выступлений. Решение задачи «Акционирование предприятия»

В итоге: студенты должны уметь дать характеристику и определить специфику субъектов коммерческо-посреднической деятельности.

3. Коммерческо-посредническая деятельность на промышленном предприятии.

Цель занятия: коммерческая служба предприятия: структура и функции, разбор различных организационных схем построения коммерческих служб предприятия. Деловая игра.

В итоге: решение ситуационной задачи по выбору более приемлемой схемы управления коммерческой деятельностью на фирме. Выбор варианта, защита.

4.Планирование материального обеспечения производства

Цель занятия: исследование рынка сырья и материалов с целью планирования закупок этих материалов. Определение потребности и разработка плана закупок.

Определение экономически целесообразной партии закупок материальных ресурсов. В итоге: решение задач по определению потребностей фирмы в тех или иных материалах. Опрос по теме.

5. Коммерческо-посреднической деятельностью по закупкам материальных ресурсов на предприятии

Цель занятия: организация коммерческих связей и выбор потенциального поставщика.

Разбор ситуационной задачи «Выбор нового поставщика».

В итоге: решение задач по определению размера портфеля заказа, размера скользящей цены на материалы на момент поставки в договоре поставки. Сравнительный анализ договора поставки и договора купли-продажи.

6. Коммерческо-посреднической деятельность по сбыту продукции на предприятии

Цель занятия: ознакомление с коммерческой деятельностью по сбыту продукции на предприятии

В итоге: решение и обсуждение ситуационной задачи «Планирование ассортимента продукции» с использованием концепции ЖЦТ. Характеристика рынка продавца и рынка покупателя. Определение точки безубыточности.

7. Организация коммерческо-посреднической деятельности на совместных предприятиях

Цель занятия: общая характеристика и основные типы совместных предприятий. Коммерческая деятельность на совместных предприятиях производственного профиля. Обсуждение целей и задач по созданию совместных предприятий в России, в ОЭЗ Томске.

В итоге: практическое задание по составлению лицензионного соглашения.

8. Коммерческо-посредническая деятельность

Цель занятия: организация коммерческих связей в сфере товарного обращения, организационные формы управления коммерческо-посреднической деятельностью. Тесты-, «Коммерсант», «Вы сами». Обсуждение целей и задач при создании различных видов посреднических фирм.

В итоге: практическое задание по составлению договора с посредником.

9. Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров

Цель занятия: цели, задачи, функции коммерческой работы по оптовой и розничной продаже товаров, структура, виды торговых предприятий, формы обслуживания.

В итоге: задание по подготовке аукциона по оптовой или розничной продаже товаров, деловая игра: «Аукцион».

10. Роль внутрифирменного планирования в организации коммерческопосреднической деятельности

Цель занятия: содержание, формы и методы стратегического планирования, оперативный план – основной инструмент внутрифирменного планирования, роль внутрифирменного планирования в организации коммерческо-посреднической деятельности.

В итоге проведение SWOT- анализа, определение конкурентоспособности товара, рыночной доли фирмы на рынке. Решение и обсуждение ситуационной задачи по выбору варианта коммерческой деятельности с меньшим риском. Отработка навыков по составлению бизнес-плана.

11. Роль посредников в организации внешнеэкономической деятельности

Цель занятия: основные направления развития внешнеэкономической деятельности,

Виды коммерческих структур на международном рынке, роль посредников в организации внешнеэкономической деятельности, виды международных операций.

В итоге: обсуждение ситуационных задач по определению эффективности деятельности посреднической фирмы. Тест «Внешний рынок». Составление анкеты и ее анализ по оценке готовности конкретной фирмы работать на внешнем рынке.

12. Лизинг как форма коммерческих отношений

Цель занятия: лизинг как эффективная форма сбыта готовой продукции, формы лизинга, лизинговые фирмы, компании и ассоциации, лизинговая сделка и механизм расчёта.

В итоге: обсуждение ситуационных задач по определению суммы лизинговых платежей. Лизинговые операции.

13.Риски в коммерческой деятельности Цель занятия:риски в коммерческой деятельности, сущность и источники коммерческого риска, классификация рисков, теория управления рисками, методы минимизации риска.

В итоге: деловая игра «Коммерческий риск и способы его уменьшения». Решение задач по определению степени риска и путей его снижения.

14.Паблик рилейшнз в коммерческой деятельности

Цель занятия: паблик рилейшнз (связями с общественностью) как наука о рыночных общественных коммуникационных связях, принципы управления системой массовых коммуникации, влияние ПР на успешную реализацию концепции коммерческой деятельности.

В итоге: практическое задание по составлению плана ПР – проекта студентами и индивидуального теста по данной теме.

15.Торговля промышленной и интеллектуальной собственностью

Цель занятия: торговля промышленной и интеллектуальной собственностью, объекты промышленной и интеллектуальной собственности их специфика и правовая защита.

В итоге: тест «Коммерческая тайна». Практическое задание по составлению письменного обязательства по неразглашению коммерческой тайны фирмы .Устный опрос.

3.

4. 4.3.Примерная тематика самостоятельной работы

4.3.1. Примерный перечень тем домашних работ

12. В чём заключается феномен лизинга?
13. В чем специфика современных внешнеэкономических связей?
14. В чём сходство и в чём различие аренды и лизингового соглашения?
15. В чём сходство и в чём различие аренды и франчайзингового соглашения?
16. Входит ли Россия в число стран экспортёров лицензий? 11. Входит ли Россия в число стран импортёров лицензий
17. Дайте классификационные признаки лизинг. деятельности.
18. Дайте классификацию видов франчайзинга.
19. Дайте классификацию рисков.
20. Дайте характеристику внешнеэкономического комплекса России.
21. Дайте характеристику основных блоков информ системы.
22. Дайте характеристику субъектов лицензионного соглашения
23. Из каких последовательных этапов складывается проверка партнёров по бизнесу?
24. Как действует защитный механизм коммерческих тайн?
1. Какие вы знаете виды договоров?
2. Какие вы знаете формы лицензионных платежей?
25. Какие документы дают правовое обеспечение франчайзинговой деятельности.
26. Какие законодательные акты обеспечивают правовую основу лизинга в России?
27. Какие основные направления совершенствования данного комплекса?

28. Какие основные формы расчёта лизинговых платежей вы знаете?
29. Какие основные формы расчёта платежей при заключении франчайзингового договора вы знаете?
30. Какие факторы определяют тактику поведения оптово-коммерческих структур на внешнем рынке.
31. Какие этапы включают модель управление рисками.
32. Какова главная задача ПР в России?
33. Какова роль России в развитии мировых хозяйственных связей?
34. Какова специфика взаимодействия основных участников франчайзингового договора.
35. Каковы основные направления развития внешне экономической деятельности?
36. Каковы основные причины риска?
37. Каковы перспективы использования лицензий российскими товаропроизводителями?
38. Каковы перспективы развития ПР в России?
39. Каковы перспективы развития франчайзинга в России?
40. Каковы преимущества и недостатки прямого выхода на внешний рынок?
41. Когда и кем впервые был употреблён этот термин?
42. Назовите виды торгово-посреднических фирм.
43. Назовите методы оценки риска.
44. Назовите объекты промышленной собственности.
45. Назовите основные виды и направления деятельности ПР.
46. Назовите основные виды и формы аренды.
47. Назовите основные организационные формы управления развития международных внешнеэкономических связей?
48. Назовите основные принципы международного взаимодействия.
3. Назовите страны лидеры, имеющие максимальную долю определенных товарных рынков.
49. Назовите факторы оказывающие влияния на риск.
50. Назовите формы международного научно-технического обмена.
51. Объясните взаимосвязь и взаимовлияние рекламы и ПР на деятельность производителя товара.
52. Объясните влияние ПР на коэффициент качества обслуживания потребителя.
53. Охарактеризуйте задачи и функции ПР.
54. Охарактеризуйте методы защиты от рисков: самострахование и страхование.
55. Охарактеризуйте методы и пути минимизации рисков.
56. Охарактеризуйте основные виды посреднических операций.
57. Охарактеризуйте роль посредников в обосновании и выборе предприятиями и организациями внешних товарных рынков.
58. Охарактеризуйте субъекты и объекты арендных отношений.
59. Перечислите основные формы лизинга.
60. По каким видам товаров и услуг Россия занимает ведущее место?
61. Почему кадровая политика позволяет избежать определённых рисков?
62. Предполагает ли ПР использование лжи и манипуляции общественным мнением.
63. Раскройте основные этапы лизинговой бизнес-операции.
4. Раскройте содержание современного мирового рынка товаров и услуг.

64. Раскройте содержание франчайзинга как эффективной системы сбыта готовой продукции.
5. Сколько товарных рынков вы знаете?
 65. Характеризуйте основные виды лицензий.
 6. Что включает лицензионный договор?
 66. Что лежит в основе развития экономических связей?
 67. Что общего между самострахованием и поглощением?
 68. Что означает термин «паблик рилейшнз»?
 69. Что такое коммерческий риск?
 70. Что является основным содержанием концепции ПР?

4.3.2. Примерный перечень тем графических работ *не предусмотрено*

4.3.3. Примерный перечень тем рефератов (эссе, творческих работ) *«не используется»*

4.3.4. Примерная тематика индивидуальных или групповых проектов

4. *«не используется»*

4.3.5. Примерный перечень тем расчетных работ (программных продуктов) *«не предусмотрено»*

4.3.6. Примерный перечень тем расчетно-графических работ
«не предусмотрено»

4.3.7. Примерный перечень тем курсовых проектов (курсовых работ) *«не предусмотрено»*

4.3.8. Примерная тематика контрольных работ

1. Дать сравнительную характеристику различных договоров по формированию хозяйственных связей. Составить таблицу.
2. Коммерческая деятельность в свободных экономических зонах на примере функционирования Томской научно-внедренческой экономической зоны.
3. Необходимость унификации маркировки товаров в системе менеджмента качества. Анализ ГОСТ Р 400 9000-2001.
4. Обосновать выбор рекламных средств коммерческой фирмой в зависимости от специфики товара.
5. Обосновать выбор рекламных средств коммерческой фирмой в зависимости от специфики товара.
6. Проведение торгов сырьевыми товарами (условия торгов, реклама, выбор победителя).
7. Роль и значение информации в Коммерческой деятельности.
8. Роль и значение информации в Коммерческой деятельности.
9. Роль и значение информации в Коммерческой деятельности.
10. Составить «портрет» Российского коммерсанта XXI в. в России.
11. Составить «портрет» Российского коммерсанта XXI в. в России.
12. Составить кроссворд из терминов по курсу Коммерческая деятельность (не менее
13. Составить кроссворд из терминов по курсу Коммерческая деятельность (не менее
14. Составить кроссворд из терминов по курсу Коммерческая деятельность (не менее
15. Составление соглашения с учетом Закона «О коммерческой тайне».

4.3.9. Примерная тематика коллоквиумов
«не предусмотрено»

5. СООТНОШЕНИЕ РАЗДЕЛОВ, ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ПРИМЕНЯЕМЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ОБУЧЕНИЯ

Код раздела, темы дисциплины	Активные методы обучения						Дистанционные образовательные технологии и электронное обучение					
	анализ Проектная работа	Деловые игры Кейс	Командная работа Проблемное обучение	Другие методы обучения	Современные технологии	и тренажеры	видеоконференции	и web-разработки	и семинары	и другие технологии	и другие технологии	и другие технологии
1. Сущность и принципы коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности.			*	*	*							
2. Коммерческая деятельность на промышленном предприятии. Планирование материального обеспечения производства.		*	*		*							
3 Коммерческая деятельность на совместных предприятиях. Коммерческо-посредническая деятельность.			*		*		*					
4. Роль посредников во внешнеэкономической деятельности. Риски в коммерческой деятельности		*			*							

6. ПРОЦЕДУРЫ КОНТРОЛЯ И ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ
(Приложение 1)

7. ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ В РАМКАХ НЕЗАВИСИМОГО ТЕСТОВОГО КОНТРОЛЯ (Приложение 2)

8. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (Приложение 3)

9. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

9.1. 9.1.Рекомендуемая литература

9.1.1.Основная литература Нормативные акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч.1 и 2.- http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
2. «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. №2300-I (в редакции Федерального закона от 17 декабря 1999 г., ФЗ-212, с измен. и доп. 2000, 2002, 2004, 2005, 2007, 2009 гг.). http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/
3. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г., ФЗ-№ 381. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/
4. «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля от 26 декабря 2008 г., ФЗ-№ 294, (в ред. Федерального закона от 28.04.2009 N 60ФЗ). http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_83079/
5. «О саморегулируемых организациях» от 1 декабря 2007 г., ФЗ- № 315. <http://base.garant.ru/12157433/>
6. «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г. , ФЗ- № 208 (с изменениями на 3 июня 2009 г.) http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8743/
7. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г., ФЗ- №209 (в ред. Федеральных законов от 18.10.2007 N 230-ФЗ, от 22.07.2008 N 159-ФЗ) http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/
8. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности» от 19 июля 2007 г. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51890/
9. «О техническом регулировании» от 27 декабря 2002 г., ФЗ- № 184 (с изм. от 01.05. 2007 и 30 декабря 2009 г.). http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_40241/
10. «О защите конкуренции» от 26 июля 2006 г., ФЗ-№ 135 (с изм 17 июля 2009 г.). http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763/
11. «О некоммерческих организациях» от 12.01. 1996 г.,ФЗ-№ 7 (с изм. от 17 июля 2009 г.). http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8824/
12. ГОСТ Р51303-99. Торговля: термины и определения. <http://legalacts.ru/doc/gost-r-51303-99-gosudarstvennyi-standart-rossiiskoi-federatsii/>
13. ГОСТ Р 51304-99. Услуги розничной торговли: Общие требования. <http://docs.cntd.ru/document/1200003985>
14. ГОСТ Р 51305-1999. Розничная торговля: Требования к обслуживающему персоналу. <http://docs.cntd.ru/document/1200003986>
15. ГОСТ Р 51773-2001. Розничная торговля: Классификация предприятий. <http://docs.cntd.ru/document/1200025420>

Основная литература

1. Дашков Л. П. , Памбухчиянц О. В. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник ISBN: 978-5-394-02531-0 УДК: 658.6 ББК: 65.9(2) Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015 Дополнительная информация: 2-е изд., перераб. http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=375809
2. Памбухчиянц О. В. Основы коммерческой деятельности: учебник ISBN: 978-5-39402270-8 УДК: 339.1 ББК: 65.422 Москва: Издательско-торговая корпорация

http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=452588

3. Памбухчиянц О. В. Технология розничной торговли: учебник ISBN: 978-5-39401131-3 УДК: 339.1 ББК: 65.422 Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016 Дополнительная информация: 9-е изд., перераб. и доп.
http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=453918

Дополнительная литература

1. Маркетинг в сфере производства и обращения: монография [Нагапетьянц Р. Н.](#) Москва: [ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право](#), 2012 240 стр
http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=448076&sr=1
2. Бухгалтерский учет на малых предприятиях: учебное пособие [Кондраков Н. П.](#) , [Кондраков И. Н.](#) Москва: [Проспект](#), 2015 640 стр.
http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=252302&sr=1
3. Банковское дело: учебник Дисциплина: [Экономика](#) [Банковское дело](#) [Банковский менеджмент](#) Москва: [Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»](#), 2016 272 стр. http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=453872&sr=1
4. Правовое регулирование торговой деятельности и защиты прав потребителей: задачник [Рыжковская Е. А.](#) Москва, Берлин: [Директ-Медиа](#), 2017 46 стр.
http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=461461&sr=1
5. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия: учебное пособие [Минько Э. В.](#) , [Минько А. Э.](#) Москва: [Финансы и статистика](#), 2014 608 стр.
http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=63557&sr=1

ИНТЕРНЕТ-ресурсы:

1. Информационно-правовая система "Кодекс" [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://kodeks.lib.tpu.ru>, доступ по общеуниверситетской сети (содержит образцы правовых и деловых документов, консультации юристов и аудиторов, словари юридических и бухгалтерских терминов, ежедневные обзоры законодательства России, стандарты и др.),
2. Полный список Интернет-ресурсов представлен на сайте НТБ ТПУ
(http://www.lib.tpu.ru/full_text.xml?lang=ru),
3. Мониторинг экономических показателей; <http://www.budgetrf.ru>,
4. Деловая пресса; <http://www.businesspress.ru>,
5. Гарант. Правовая система. <http://www.garant.ru>,
6. Справочно-правовая система «Кодекс» «Эксперт-Торговля»,
7. Информационно-справочная система «Консультант Плюс»,
8. Национальная торговая ассоциация; <http://www.nta-rus.com>,
9. РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера); <http://www.rbc.ru>,
10. Российская торговля; <http://www.rtpress.ru>.

11. Новости и технологии торгового бизнеса. <http://www.torgrus.ru> Журналы: Современная торговля, Российская торговля, Управление сбытом, Управление продажами.

9.2.Методические разработки

«не используются»

9. 3.Программное

обеспечение *«не используются»*

9.4. Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы *«не используются»*

9. 5.Электронные образовательные ресурсы

«не используются»

10. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основными формами обучения студентов являются: аудиторные занятия, включающие лекции, самостоятельная работа, а также научно – исследовательская работа.

Тематический план и учебная программа соответствуют содержанию ФГОС, дают представление об объеме и содержании учебного курса в целом.

Подготовка дипломированного специалиста должна обеспечиваться доступом каждого студента к библиотечным фондам и базам данных, наличием методических пособий и рекомендаций по всем видам занятий.

Студентам необходимо ознакомиться по возможности с большим количеством учебной и периодической литературой (основной и дополнительной), общий список которой приведен в разделе «Учебно – методическое обеспечение». Предполагаемый список рекомендуемой литературы не должен ограничивать студента в поиске ответа на тот или иной вопрос.

Лекционный курс необходимо сочетать с коллективной работой студентов на занятии, в аудиторных занятиях следует применять и индивидуальные задания студентов в форме сообщений, докладов, работы по понятийному аппарату.

На лекционных занятиях необходимо вырабатывать навыки и умения студентов по применению полученных знаний в конкретных ситуациях, связанной профессиональной деятельностью.

Самостоятельная работа студентов проводится вне аудиторских часов, включает в себя работу с литературой, информационными источниками, подготовку докладов, презентаций и рефератов по выбранной теме.

Оценка полученных в ходе изучения знаний происходит с помощью промежуточного тестирования, защиты индивидуальных работ, в процессе обсуждения тем занятий.

По окончании изучения дисциплины проводится итоговый контроль – зачет.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ СТУДЕНТОВ

Для успешного освоения учебного плана и требований данной рабочей программы студент должен придерживаться технологической карты.

Качественное выполнение требований технологической карты дисциплины «Введение в специальность» позволит студентам получить за время изучения данной дисциплины максимальное количество баллов (100 баллов). Требования выражены

обязательными контрольными точками. К обязательным контрольным точкам относятся следующие:

- Наличие лекционного материала (оценивается от 1 до 10 баллов);
- Работа на занятиях (оценивается максимально в 5 баллов);
- Творческий рейтинг подразумевает участие в научных исследованиях, выступления на конференциях, выполнение индивидуальных работ (оценивается от 5 до 30 баллов);
- Промежуточное тестирование студентов (максимально оценивается в 20 баллов).

Студенты могут быть освобождены от итогового зачета при условии, что они набрали не менее 60 баллов по балльно-рейтинговой системе. Критерии оценки по балльно-рейтинговой системе приведены в технологической карте

Сведения об оснащенности дисциплины специализированным и лабораторным оборудованием

1. Лекционные занятия:

- комплект электронных презентаций/слайдов,
- аудитория, оснащенная презентационной техникой (проектор, экран, компьютер/ноутбук),
- мультимедийная презентация,
- пакеты ПО общего назначения (текстовые редакторы, графические редакторы.

2. Практические занятия:

- комплект электронных презентаций/слайдов,
- аудитория, оснащенная презентационной техникой (проектор, экран, компьютер/ноутбук),
- мультимедийная презентация,
- пакеты ПО общего назначения (текстовые редакторы, графические редакторы.

6. ПРОЦЕДУРЫ КОНТРОЛЯ И ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ В РАМКАХ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

6.1. Весовой коэффициент значимости дисциплины – 1 в том числе, коэффициент значимости курсовых работ/проектов, если они предусмотрены – 0,3

6. 2.Процедуры текущей и промежуточной аттестации по дисциплине *□в случае реализации дисциплины в течение нескольких семестров текущая и промежуточная аттестация проектируются для каждого семестра□*

1.Лекции: коэффициент значимости совокупных результатов лекционных занятий – 0,4		
Текущая аттестация на лекциях	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
<i>Посещение лекций</i>	3, 1-34	64
<i>Участие в работе на лекциях (мини-опрос)</i>	3, 1-34	17
<i>Подготовка доклада с презентацией на выбранную тему дисциплины и работа на семинаре</i>	3, 17	19
Весовой коэффициент значимости результатов текущей аттестации по лекциям – 0,5...		
Промежуточная аттестация по лекциям – зачет*		
Весовой коэффициент значимости результатов промежуточной аттестации по лекциям – 0,5...		
2. Практические/семинарские занятия: коэффициент значимости совокупных результатов практических/семинарских занятий – 0,3		
Текущая аттестация на практических/семинарских занятиях	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
<i>Работа на практических занятиях</i>	3, 1-34	36
<i>Выполнение домашней работы 1</i>	3, 4	16
<i>Выполнение домашней работы 2</i>	3,4	16
<i>Выполнение домашней работы 3</i>	3,4	16
<i>Выполнение контрольной работы</i>		16
Весовой коэффициент значимости результатов текущей аттестации по практическим/семинарским занятиям– 0,5...		
Промежуточная аттестация по практическим/семинарским занятиям– зачет Весовой коэффициент значимости результатов промежуточной аттестации по практическим/семинарским занятиям– 0,5...		
3. Лабораторные занятия: коэффициент значимости совокупных результатов лабораторных занятий – не предусмотрено ...		
Текущая аттестация на лабораторных занятиях – не предусмотрено	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах

Весовой коэффициент значимости результатов текущей аттестации по лабораторным занятиям – не предусмотрено		
Промежуточная аттестация по лабораторным занятиям – не предусмотрено		
Весовой коэффициент значимости результатов промежуточной аттестации по лабораторным занятиям – не предусмотрено		

6.4. Коэффициент значимости семестровых результатов освоения дисциплины

Порядковый номер семестра по учебному плану, в котором осваивается дисциплина	Коэффициент значимости результатов освоения дисциплины в семестре
Семестр 5	1=1

дисциплина читается в течении одного семестра.

*В случае проведения промежуточной аттестации по дисциплине (экзамена, зачета) методом тестирования используются официально утвержденные ресурсы: АПИМ УрФУ, СКУД УрФУ, имеющие статус ЭОР УрФУ; ФЭПО (www.fepo.rph); Интернет-тренажеры (www.i-exam.ru).

ПРИЛОЖЕНИЕ 2
к рабочей программе дисциплины

**7. ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ В РАМКАХ
НЕЗАВИСИМОГО ТЕСТОВОГО КОНТРОЛЯ**

Дисциплина и ее аналоги, по которым возможно тестирование, отсутствуют на сайте ФЭПО <http://fepo.i-exam.ru>.

Дисциплина и ее аналоги, по которым возможно тестирование, отсутствуют на сайте Интернет-тренажеры <http://training.i-exam.ru>.

Дисциплина и ее аналоги, по которым возможно тестирование, отсутствуют на портале СМУДС УрФУ.

В связи с отсутствием Дисциплины и ее аналогов, по которым возможно тестирование, на сайтах ФЭПО, Интернет-тренажеры и портале СМУДС УрФУ, тестирование в рамках НТК не проводится.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3
к рабочей программе дисциплины

8. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

8.1. КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ В РАМКАХ БРС

В рамках БРС применяются утвержденные на кафедре критерии оценивания достижений студентов по каждому контрольно-оценочному мероприятию. Система критериев оценивания, как и при проведении промежуточной аттестации по модулю, опирается на три уровня освоения компонентов компетенций: пороговый, повышенный, высокий.

Компоненты компетенций	Признаки уровня освоения компонентов компетенций		
	пороговый	повышенный	высокий
Знания	Студент демонстрирует знание-знакомство, знание-копию: узнает объекты, явления и понятия, находит в них различия, проявляет знание источников получения информации, может осуществлять самостоятельно репродуктивные действия над знаниями путем самостоятельного воспроизведения и применения информации.	Студент демонстрирует аналитические знания: уверенно воспроизводит и понимает полученные знания, относит их к той или иной классификационной группе, самостоятельно систематизирует их, устанавливает взаимосвязи между ними, продуктивно применяет в знакомых ситуациях.	Студент может самостоятельно извлекать новые знания из окружающего мира, творчески их использовать для принятия решений в новых и нестандартных ситуациях.
Умения	Студент умеет корректно выполнять предписанные действия по инструкции, алгоритму в известной ситуации, самостоятельно выполняет действия по решению типовых задач, требующих выбора из числа известных методов, в предсказуемо изменяющейся ситуации	Студент умеет самостоятельно выполнять действия (приемы, операции) по решению нестандартных задач, требующих выбора на основе комбинации известных методов, в непредсказуемо изменяющейся ситуации	Студент умеет самостоятельно выполнять действия, связанные с решением исследовательских задач, демонстрирует творческое использование умений (технологий)

Личностные качества	Студент имеет низкую мотивацию учебной деятельности, проявляет безразличное, безответственное отношение к учебе, порученному делу	Студент имеет выраженную мотивацию учебной деятельности, демонстрирует позитивное отношение к обучению и будущей трудовой деятельности, проявляет активность.	Студент имеет развитую мотивацию учебной и трудовой деятельности, проявляет настойчивость и увлеченность, трудолюбие, самостоятельность, творческий подход.

8.2. КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ НЕЗАВИСИМОГО ТЕСТОВОГО КОНТРОЛЯ

При проведении независимого тестового контроля как формы промежуточной аттестации применяется методика оценивания результатов, предлагаемая разработчиками тестов. Процентные показатели результатов независимого тестового контроля переводятся в баллы промежуточной аттестации по 100-балльной шкале в БРС:

- ☐ в случае балльной оценки по тесту (блокам, частям теста) переводится процент набранных баллов от общего числа возможных баллов по тесту;
- ☐ при отсутствии балльной оценки по тесту переводится процент верно выполненных заданий теста, от общего числа заданий.

8.3. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

8.3.3. Примерные мини-контрольные

1. Субъект коммерческих отношений, основная цель которого – получение прибыли:
 - а) фирмы
 - б) союзы предпринимателей
 - в) государственные органы
 - г) общественные организации
2. Промышленный комплекс, объединяющий различные предприятия, комбинаты, часто не связанные или имеющие самые отдаленные технологические и производственные связи друг с другом.
 - а) картель
 - б) трест
 - в) концерн
 - г) холдинг
3. Какой из перечисленных факторов, влияющих на предпринимательский риск, не относится к внешнему:
 - а) взаимоотношения с партнерами
 - б) качество продукции
 - в) налоговая система
 - г) конкуренция

4. Юридическое или физическое лицо, выступающее в роли посредника за счет и в интересах другого лица (принципала), а также осуществляющее действия по подготовке сделок, но без права подписи.

- а) агенты
- б) брокеры
- в) дистрибьюторы
- г) дилеры

5. Какая из 4 групп транспортного риска отличается тем, что обязанности и расходы по транспортировке возлагаются на поставщика:

- а) E
- б) F
- в) C
- г) D

6. Голландский аукцион – это

- а) гласный аукцион
- б) негласный аукцион
- в) аукцион на понижение цены
- г) аукцион на повышение цены

7. Этот вид сбыта используется при продаже товаров, требующих специального обслуживания, обеспечения запасными частями, подготовки специального персонала. а) косвенный

- б) интенсивный
- в) нацеленный
- г) селективный

8. Какой из методов прогнозирования сбыта продукции относится к количественному:

- а) метод экстраполяции
- б) метод Бокса-Дженкинса
- в) метод экспертных оценок «Дельфи»
- г) статистический метод

9. Транспортный риск один из видов:

- а) производственного риска
- б) коммерческого риска
- в) финансового риска
- г) отраслевого риска

10. Этот вид торговли окончательно завершает товарное обращение от изготовителя продукции.

- а) биржевая торговля
- б) розничная торговля

в) оптовая торговля

г) торговая ярмарка

□

8.3.2. Примерные контрольные задачи в рамках учебных занятий

1. Цех предприятия изготавливает изделия из латунной ленты марки ЛА-67 толщиной. Программа выпуска за один месяц – 750 единиц. Норма расхода латунной ленты на 1 изделие 15 кг. Материалы завозятся 1 раз в 5 суток. Остаток неиспользованной латунной ленты на складе в начале месяца был 1100кг.

Определить лимит цеху на латунную ленту ЛА-64 в расчете на месяц работы.

2. Предприятие производит изделия В из материала Х. На одно изделие расходуется 10 кг материала Х. Во втором квартале года требуется изготовить 8880 изделий В. На складе предприятия на 1 апреля находится 850 кг материала Х, кроме того в марте уже было заказано поставщику 1000 кг указанного материала.

Определить объем необходимых закупок.

3. Определение рациональной структуры выпускаемой продукции

Рациональную структуру выпускаемой продукции можно определить с помощью точки безубыточности.

R_0 – объем реализации продукции при котором предприятие не имеет убытков, а также и прибыли.

C – постоянные расходы предприятия a – коэффициент соотношения между переменными расходами предприятия, зависящими от (V) объема производства, и (V) объема реализации.

$$a = \frac{V}{R}$$

№	Показатель	Виды продукции			Итого
		x	y	z	
1.	Цена изделия S, тыс. руб.	5	10	20	
2.	Количество изделий, реализуемых за определенный период q, шт	600	800	200	
3.	Выручка за определенный период R, тыс. руб.	3000	8000	4000	15000
4.	Удельный вес каждого изделия в объеме реализации, %	20	53,3	26,7	100
5.	Переменные расходы в расчете на 1 изделие V, тыс. руб.	3	6,5	11,6	-
6	Постоянные расходы C в рассматриваемом периоде, тыс. руб.	-	-	-	6000

Отдел маркетинга предприятия установил, что в отчетном году изделие x стало пользоваться большим спросом, чем в предыдущем. Было решено (по результатам исследования) увеличить удельный вес изделия x с 20% до 35%, уменьшить удельный вес изделий y с 53,3% до 40%, а изделие z с 26,7% до 25%.

Определить: стала ли для предприятия структура выпускаемой продукции рациональнее, как повлияет принятое решение на финансовые результаты деятельности предприятия при неизменности остальных факторов производства.

1. $R=W+C+П$

q – количество изделий, S – цена одного изделия
 $R = q * S$
 V – переменные расходы в расчете на одно изделие.
 $W = V * q$
 $q * S = q * V + c + \Pi$
 $\Pi = q * S - q * V - c$

$$\Pi = \sum_{i=1}^n (q_i S_i - V_i q_i) - C$$

$$\Pi = 15 * 25 \text{ тыс. руб.} - \left[\frac{5 - 3}{5} * 3,5 + \frac{10 - 6,5}{10} * 0,4 + \frac{20 - 11,6}{20} * 0,25 \right] - 6000 \text{ тыс. руб.}$$

4. Если предприятие реализует несколько изделий

q_i – количество реализуемых изделий i -го вида

Π – количество реализуемых изделий i -го вида

S_i – цена реализации i -го изделия

V_i – переменные расходы i -го изделия

C – постоянные расходы предприятия

5. $\Pi = [q_x * S_x - q_x * V_x + q_y * S_y - q_y * V_y + q_z * S_z - q_z * V_z] - C$

6. $q_x = 3 q_z$ $q_y = 4 q_z$

7. $\Pi = [3 q_z * 5 - 3 q_z * 3 + 4 q_z * 10 - 4 q_z * 6,5 + q_z * 20 - 11,6 q_z] - C$

8. $\Pi = 15 q_z - 9 q_z + 40 q_z - 26 q_z + 20 q_z - 11,6 q_z - 6000 = 0$

9. В условиях безубыточности $\Pi = 0$

10. $\Pi = 28,4 q_z - 6000 = 0$ $q_z = 211$ $q_x = 633$ $q_y = 844$

11. $R_b = 633 * 5 \text{ тыс. руб.} + 844 * 10 \text{ тыс. руб.} + 211 * 20 \text{ тыс. руб.} = 15825 \text{ тыс. руб.}$

12.

13.

Таким образом, за счет изменения структуры выпускаемой продукции предприятие может получить 92,6 тыс.руб., что свидетельствует о более рациональной структуре ассортимента продукции.

8.3.3. Примерные контрольные кейсы Кейс.

Одним из прибыльных направлений ведения бизнеса в платежной системе Webmoney. Компания «Х» на сегодняшний день имеет десятки тысяч посреднических компаний и частных предпринимателей. Их прибыль складывается из нескольких видов деятельности:

- аттестационная деятельность;
- организация обменных пунктов в регионах; □
- Кредитование Webmoney.

Для того чтобы зарабатывать с Webmoney, необходимо иметь лишь компьютер с выходом в интернет, желание заработать и стабильный труд в этом направлении.

Вопросы для обсуждения:

1. Посредничество - это затратный вид бизнеса,
2. Какие капитальные инвестиции необходимы делать в посредническом бизнесе?
3. Какая техника/материальная база необходима для работы в торговопосредническом бизнесе?
4. Какие компетенции (знания/навыки) необходимо владеть бизнесмену?
5. От чего зависит окупаемость ?

8.3.4. Перечень примерных вопросов для зачета

1. Виды посредников
2. Внутрифирменное планирование: долгосрочное и текущее
3. Выбор поставщика
4. Дистрибьюторы и их виды
5. Договор поставки: содержание и функции
6. Договор с посредником
7. Исследование деятельности конкурентов
8. Классификация предпринимательских рисков
9. Классификация фирм по правовому положению
10. Классификация фирм по принадлежности капитала
11. Классификация фирм по характеру собственности
12. Классификация фирм по целям объединения, характеру хозяйственных отношений участников
13. Коммерческие службы предприятия: структура и функции
35. Конъюнктура и сегментирование рынка 40. Концепция ЖЦТ, характеристика этапов.
14. Международные торговые правила ИНКОТЕРМС
15. Методы и пути минимизации риска
16. Новые способы увеличения продаж в современной России
17. Определение емкости рынка
18. Определение рациональной структуры выпуска продукции
19. Основные формы расчетов при закупке материальных ресурсов
36. Планирование ассортимента новой продукции
20. Планирование ассортимента продукции
21. Понятие «коммерция» в широком и узком смысле
22. Последовательность разработки плана закупок материальных ресурсов
23. Принципы коммерческой деятельности
24. Причины неудач при внедрении новинок
25. Прямые и косвенные методы изучения рынка сырья и материалов
37. Роль диверсификации в коммерческой деятельности
26. Роль публичных релейшнз в коммерческой деятельности 34. Установление хозяйственных связей между партнерами.
27. Состояние коммерческой деятельности предприятий России в современных условиях
28. Способы установления цены в договоре
29. Субъекты коммерческой деятельности
30. Условия поставки материальных ресурсов

- 31. Условия поставки СИФ, ФОБ, ФАС
- 32. Факторы, влияющие на риски
- 33. Формирование портфеля заказов
- 34. Функции маркировки и упаковки
- 35. Целесообразность использования посредников

8.3.5. Перечень примерных вопросов для экзамена

«не используются»

8.3.6. Ресурсы АПИМ УрФУ, СКУД УрФУ для проведения тестового контроля в рамках текущей и промежуточной аттестации

«не используются»

8.3.7. Ресурсы ФЭПО для проведения независимого тестового контроля

«не используются»

8.3.8. Интернет-тренажеры

«не используются»

8.3.9.....Показать иные наименования оценочных средств, не представленных в списке□.