

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
Федеральное государственное бюджетное  
образовательное учреждение высшего образования  
«Костромской государственный университет»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Направление подготовки «38.03.02 Менеджмент»


Направленность «Менеджмент»

Квалификация выпускника: бакалавр

Кострома  
2020

Рабочая программа дисциплины «Коммерческая деятельность» в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Минобрнауки России от 12.01.2016 г. №7 (ред. от 13.07.2017 г.)

Разработал:  Творогова И.Н. генеральный директор ООО «Каскад-МИА», к.э.н.

Рецензент  Гуляева М. А., зав. кафедрой, к.э.н., доцент кафедры менеджмента и маркетинга

УТВЕРЖДЕНО:

На заседании кафедры Менеджмента и маркетинга

Протокол заседания кафедры № 9 от 08.05 2020 г.

Заведующий кафедрой  Гуляева М.К., к.э.н. доцент

## 1. Цели и задачи освоения дисциплины

Дисциплина «Коммерческая деятельность» предназначена для студентов направления 38.03.02 «Менеджмент» профиля подготовки «Менеджмент» **заочной** формы обучения.

**Цель дисциплины:** формирование у студентов теоретических знаний и целостности представления об основах, принципах и методах коммерческой деятельности, приобретение умений применять эти знания в условиях, моделирующих профессиональную деятельность и формирование компетенций, позволяющих выработать способность принимать эффективные решения в сфере коммерции.

### **Задачи дисциплины:**

- освоение содержания коммерческой деятельности и сущности коммерческой системы;
- рассмотрение коммерческих связей, концепции товаров и услуг, циклов бизнеса;
- ознакомление будущих специалистов с организационными формами управления и технологией внутрифирменного планирования коммерческой деятельности;
- изучение теории и практики коммерческой деятельности в сфере производства, оптовой, розничной торговли и инфраструктуре рынка;
- изучение инновационных технологий продаж;
- овладение организационными подходами, методами и правилами организации и управления продажами и сервисом обслуживания потребителей.

## 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

В результате освоения дисциплины «Коммерческая деятельность» обучающийся должен:

### **Знать:**

- объекты и субъекты коммерческой деятельности;
- характер и формы воздействия макроэкономической среды на функционирование коммерческих организаций;
- основные бизнес-процессы в коммерческих предприятиях;
- принципы организации операционной (коммерческой) деятельности, основные методы и инструменты управления операционной (коммерческой) деятельности коммерческих предприятий;
- характер и формы воздействия макроэкономической среды на функционирование коммерческих предприятий;
- действующую нормативно-правовую базу, характеризующие предпринимательскую деятельность коммерческих предприятий.

### **Уметь:**

- оптимизировать операционную (коммерческую) деятельность коммерческих предприятий;
- моделировать и оптимизировать бизнес-процессы в коммерческих предприятиях;
- оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности коммерческих предприятий;
- оценивать формы воздействия макроэкономической среды на функционирование коммерческих организаций.

### **Владеть:**

- основными методами анализа воздействия макроэкономической среды на функционирование коммерческих организаций;
- методами реинжиниринга бизнес-процессов и оценки их результативности в коммерческих предприятиях;
- методами принятия рациональных управленческих решений в операционной (коммерческой) деятельности коммерческих предприятий;

- способностью формировать экономические и социальные показатели для формирования новой бизнес-модели коммерческого предприятия.

Дисциплина «Коммерческая деятельность» принимает участие в формировании следующих компетенций (табл. 1):

Таблица 1

Код	Содержание компетенции
<b>ОПК-6</b>	Владеть методами принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организации
<b>ПК-9</b>	Способностью оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли
<b>ПК-13</b>	Умением моделировать бизнес-процессы и использовать методы реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организации
<b>ПК-17</b>	Способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели

### 3. Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина «Коммерческая деятельность» является самостоятельной дисциплиной образовательной программы по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» профиля подготовки «Менеджмент» **заочной** формы обучения и относится к вариативной части цикла обязательных дисциплин рабочего учебного плана. Дисциплина изучается в 8 семестре обучения. Изучение дисциплины «Коммерческая деятельность» опирается на компетенции, сформированные в ходе освоения таких дисциплин как «Разработка управленческих решений», «Прикладная социология», «Производственный и оперативный менеджмент», «Маркетинг», «Управление изменениями», «Экономика организации», «Предпринимательская деятельность» и др.

Учебная дисциплина «Коммерческая деятельность» является общим теоретическим и методическим основанием для последующего изучения ряда дисциплин, таких как «Логистика», «Антикризисное управление», «Управление рисками», «Организация и нормирование труда», «Стратегический менеджмент», «Управление продажами», «Категорийный менеджмент» и др. Знания и компетенции, полученные при изучении данной дисциплины, используются при подготовке и защите выпускной квалификационной работы, подготовке и сдаче государственного экзамена.

### 4. Объем дисциплины (модуля)

#### 4.1. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием академических (астрономических) часов и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины 3 зачетных единицы, 144 академических часа (табл. 1). Виды учебной работы, предусмотренные учебным планом: лекции, практические занятия, самостоятельная работа.

Таблица 1

**Объем дисциплины в зачетных единицах, академических часах и виды учебной работы**

Виды учебной работы	
Общая трудоемкость в зачетных единицах	4
Общая трудоемкость в часах	144
Аудиторные занятия в часах	14
Лекции	6
Практические (лабораторные) занятия	8
Самостоятельная работа в часах	118,65
ИКР	2,35
Контроль	9
Форма промежуточной аттестации	Экзамен

**4.2. Объем контактной работы на 1 обучающегося**

В таблице 2 представлен объем контактной работы на 1 студента по дисциплине «Коммерческая деятельность» по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» профиля подготовки «Менеджмент организации» заочной формы обучения.

Таблица 2

**Объем контактной работы на 1 студента**

Виды учебных занятий	Количество часов
Лекции	6
Практические занятия	8
Лабораторные занятия	-
Консультации	2
Зачет/зачеты	-
Экзамен/экзамены	0,35
Курсовые работы	-
Курсовые проекты	-
Расчетно-графические работы	-
Всего	16,35

**5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам), с указанием количества часов и видов занятий**

В таблице 3 представлен тематический план учебной дисциплины «Коммерческая деятельность» по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» профиля подготовки «Менеджмент организации» **заочной** формы обучения.

Таблица 3

**Тематический план учебной дисциплины**

№	Название раздела, темы	Всего з.е/час	Аудиторные занятия		Самост-я работа
			Лекц.	Практ.	
1	Коммерческая деятельность в сфере товаров и услуг. Организационно-правовые формы функционирования предприятий по отраслям и сферам применения. Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятия. Информационное обеспечение коммерческой деятельности	43,55	2	2	39,55
2	Особенности организации коммерческой деятельности, управления и формирования ассортимента предприятий	44,55	2	3	39,55

	оптовой, розничной торговли, торгово-посреднических структур, промышленных предприятиях. Стимулирование сбыта. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка (недвижимость, банки, страховые и лизинговые компании, инжиниринг, «ноу-хау» и др.				
3	Модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятия. Коммерческие инновации. Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности на предприятии	44,55	2	3	39,55
4	Контроль	9			9
5	ИКР	2,35			2,35
6	Итого:	144	6	8	130

## 5.2. Содержание:

**Тема. Коммерческая деятельность в сфере товаров и услуг. Организационно-правовые формы функционирования предприятий по отраслям и сферам применения. Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятия. Информационное обеспечение коммерческой деятельности**

Сущность, виды, функции и принципы коммерческой деятельности. Инфраструктура коммерции и ее социальная составляющая. Роль малого и среднего бизнеса в коммерческой деятельности.

Основная классификация хозяйственных организаций. Типология организаций как юридических лиц. Характеристика коммерческих и некоммерческих организаций.

Управление коммерческой деятельностью предприятия как системой: методология, процесс, структура и технология управления. Коммерческие сделки, договоры.

Информация как предмет коммерческого распространения.

**Тема. Особенности организации коммерческой деятельности, управления и формирования ассортимента предприятий оптовой, розничной торговли, торгово-посреднических структур, промышленных предприятиях. Стимулирование сбыта. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка (недвижимость, банки, страховые и лизинговые компании, инжиниринг, «ноу-хау» и др.**

Планирование снабжения, сбыта и организации коммерческой деятельности в предприятиях промышленности, сельского хозяйства и других сферах. Стимулирование и его роль в жизненном цикле товара.

Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий в оптовой торговле. Организация и управление коммерческой деятельностью в розничной торговле. Организация и управление коммерческой деятельностью в торгово-посреднических структурах.

Особенности формирования ассортимента предприятий оптовой, розничной торговли, промышленных предприятий, продвижение ассортимента. Коммерческое ценообразование. Инфраструктура рынка: понятие, сущность. Основные элементы инфраструктуры рынка.

**Тема. Модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятия. Коммерческие инновации. Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности на предприятии**

Суть и состав коммерческих процессов, осуществляемых предприятиями. Условия построения и реализации модели коммерческой деятельности как объекта управления: законодательство, договора, информационное обеспечение. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности предприятия. Анализ коммерческой деятельности предприятия на отраслевом рынке. Бизнес-планирование

## 6. Методические материалы для обучающихся по освоению дисциплины

Курс предполагает, как аудиторную (лекции и практические занятия), так и

самостоятельную работу студентов.

Самостоятельная работа студентов является обязательным компонентом процесса подготовки бакалавров, она формирует самостоятельность, познавательную активность студентов, вырабатывает практические навыки работы и экономической литературой и статистическими данными. Задания самостоятельной работы студентов выполняются вне аудитории без участия преподавателя. Основная задача самостоятельной работы – подготовка к семинарским и практическим занятиям. На семинарское занятие выносятся основные вопросы темы. Для подготовки к практическим занятиям необходимо на основе лекций подготовить дополнительные материалы, раскрывающие особенности и направления решений поставленной проблемы. Тематический план семинарских занятий, формулировка практических заданий, перечень основной и дополнительной литературы, список тем рефератов призваны помочь студенту правильно организовать и выбрать направление самостоятельной работы.

### 6.1. Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине (модулю)

Таблица 4

Самостоятельная работа студентов по дисциплине «Коммерческая деятельность»

Название раздела, темы	Задание	Время вып.	Форма контроля
Коммерческая деятельность в сфере товаров и услуг. Организационно-правовые формы функционирования предприятий по отраслям и сферам применения. Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятия. Информационное обеспечение коммерческой деятельности	Подготовка рефератов. Конспектирование, анализ литературы, Подготовка семинарскому занятию, к деловой игре. Выполнение индивидуального задания (кейсы, задачи)	39,55	Проведение деловой игры, проверка кейсов, решения задач проведение тестирования
Особенности организации коммерческой деятельности, управления и формирования ассортимента предприятий оптовой, розничной торговли, торгово-посреднических структур, промышленных предприятиях. Стимулирование сбыта. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка (недвижимость, банки, страховые и лизинговые компании, инжиниринг, «ноу-хау» и др.	Подготовка рефератов. Конспектирование, анализ литературы, Подготовка семинарскому занятию, к деловой игре. Выполнение индивидуального задания (кейсы, задачи)	39,55	Проведение деловой игры, проверка кейсов, решения задач проведение тестирования
Модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятия. Коммерческие инновации. Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности на предприятии	Подготовка рефератов. Конспектирование, анализ литературы, Подготовка семинарскому занятию, к деловой игре. Выполнение индивидуального задания (кейсы, задачи)	39,55	Проведение деловой игры, проверка кейсов, решения задач проведение тестирования
Контроль		9	
ИКР		2,35	
Итого:		130	

## **Методические рекомендации по выполнению задания**

### **Подготовка и проведение дискуссии**

**Дискуссия** – это активная форма обучения, предполагающая самостоятельный поиск учащимися информации по теме с последующим ее устным представлением в аудитории и позволяющая включить их в процесс обсуждения вопроса, вынесенного на самостоятельное изучение. Способствует формированию умения самостоятельного поиска, обобщения и анализа информации, навыков выступать, мыслить логически, аргументировано излагать свою точку зрения по обсуждаемому вопросу, критически оценивать выступления остальных участников, развивать культуру ведения дискуссии.

Постановка проблемного вопроса должна активизировать творческую деятельность студентов, испытывающих затруднения при ответе на поставленный вопрос, а главное обоснование своей позиции.

При проведении диспута возможно применение метода «мозговой атаки», в ходе которой студенты высказывают самые разные, порой противоречивые мнения. Совместными усилиями должно быть найдено правильное решение.

Диспут характеризуется высокой степенью самостоятельной работы студентов. Задача преподавателя состоит в том, чтобы управлять этой работой путем постановки перед группой наводящих вопросов, являющихся частными путями решения поставленной проблемы.

#### **Дискуссия состоит из этапов:**

1. Вводное информирование, при котором излагается основной замысел дискуссии, постановка проблемы, выделение основных вопросов;
2. Выступление основного докладчика;
3. Выступление содокладчиков;
4. Прения по докладу и содокладам - аналитические выступления;
5. Завершение дискуссии - обобщение результатов, выработка решения проблемы.

При проведении дискуссии используется опыт студентов при прохождении практики на предприятиях или изучения научных источников.

#### **В ходе дискуссии обсуждаются вопросы, определенные преподавателем.**

Завершающей частью диспута должно стать подведение итогов, формулировка правильного решения проблемы и краткое его обоснование. Кроме того, необходимо отметить наиболее активных участников дискуссии.

### **Рекомендации по написанию рефератов**

Реферат оформляется в соответствии со стандартными требованиями на стандартных листах белой бумаги формата А-4, шрифтом № 12 через 1,5 интервала или шрифтом № 14 через 1 интервал. Используется только шрифт "Times New Roman" или шрифт обычной пишущей машинки.

Реферат состоит из аннотации, введения, основной содержательной части (раздела), заключения, списка информационных источников, использованных при подготовке к написанию реферата, а также приложений (если это необходимо для полноты раскрытия темы).

В аннотации кратко освещается сущность реферата, в пределах 1 – 2 абзацев.

Во введении в обязательном порядке указывается актуальность предлагаемой к разработке темы и причина, по которой именно она выбрана данным автором. Здесь же формулируется цель написания реферата и основные задачи, которые будут решены автором в данном реферате.

Обычно введение не должно превышать объем в 1,5 — 2 машинописные страницы.

Основной раздел реферата состоит из содержательной части, в которой автор должен наиболее полно раскрыть основные положения, суть, особенности выбранной темы с обязательным указанием ссылок на использованные источники информации.



Объем содержательной части обычно составляет 8-10 машинописных страниц.

Заключение содержит выводы автора о степени полноты раскрытия темы реферата, степень самостоятельности выполненной работы и пожелания для дальнейших профессиональных исследований в данном направлении.

Объем заключения должен быть не менее 1 машинописной страницы.

Список информационных источников оформляется в соответствии со стандартными требованиями и должен содержать не менее 5-10 публикаций, желательно указать и иностранные публикации.

Приложения в реферате допускаются и приветствуются, если они выгодно дополняют и иллюстрируют содержательную часть и прикладываются в необходимом количестве экземпляров.

Выполненный реферат сдается студентом преподавателю.

При наличии замечаний он возвращается автору на доработку и исправление замечаний. После исправления всех замечаний реферат может быть защищен в форме выступления перед группой.

Рефераты, полностью сканированные с глобальной сети, творчески не переработанные автором и представленные на проверку, к защите не допускаются и не могут быть аттестованы на положительную оценку

### **Требования к выступлению по реферату**

1. Содержание выступления по реферату должно включать:

- обоснование актуальности темы;
- изложение поставленных в нем целей и задач;
- краткий обзор изученных источников и использованной литературы;
- описание структуры основной части;
- сообщение об итогах выполненной работы и полученных выводах;
- продуманную демонстрацию иллюстрированного материала (в тех случаях, где это требуется).

2. Выступление оценивается на основе критериев:

- демонстрацию сформированной устной речи (соблюдение норм литературного языка, громкости, темпа и стиля речи);
- соблюдение регламента (без чтения других текстов или реферата);
- уверенность и убедительность изложения.

3. Ответы на вопросы после выступления должны соответствовать требованиям:

- соответствие содержания ответов поставленным вопросам;
- краткость и аргументированность.

### **Рекомендации для написания конспекта**

Конспект – это сокращенная запись информации, в которой должны быть отражены основные положения текста, сопровождающиеся аргументами, 1–2 самыми яркими и в то же время краткими примерами.

**Тематический** конспект составляется по нескольким источникам, связанным между собой одной темой. Вначале изучается тот источник, в котором данная тема изложена наиболее полно и на современном уровне научных и практических достижений. Записанный конспект дополняется материалом других источников.

**Текстуальный** конспект создается из цитат.

В **свободном** конспекте материал излагается в более удобном и нужном для работающего порядке, не сохраняя порядок мыслей автора.

#### **Этапы конспектирования.**

1. Прочитайте текст.
2. Составьте его развернутый план.
3. Подумайте, какие части можно сократить так, чтобы содержание было понято правильно и, главное, не исчезло.

4. Объедините близкие по смыслу части.
  5. В каждой части выделите главное и второстепенное, которое может быть сокращено при конспектировании.
  6. При записи старайтесь сложные предложения заменить простыми.
  7. Используйте условные обозначения:
    - ! – важные сведения;
    - ? – сведения, которые необходимо уточнить, дополнить;
    - выделение ключевых слов;
    - \* – сведения для запоминания.
- Тематическое и смысловое единство конспекта выражается в том, что все его компоненты связаны с темой первоисточника.
- Учебные рисунки, схемы, таблицы можно отнести к опорным конспектам.

### **Рекомендации для написания эссе**

Эссе представляет собой собственное краткое, цельное, связанное, законченное изложение актуальной проблемы с выводом. Его объем не должен выходить за рамки 3-4 страниц. Главной функцией эссе является выработка у студентов навыков самостоятельного мышления и конструирования логических рассуждений «с чистого листа», то есть не прибегать к помощи литературы. Эссе – позиционирующее задание, в котором наиболее четко проявляется кредо (убеждения, взгляды, основы мировоззрения) человека, его личность. Целесообразно предлагать для написания эссе нетривиальные темы, позволяющие творчески применить методологию дисциплины, мотивирующие студентов к оригинальным выводам и решениям.

### **Рекомендации к проведению деловой игры**

Разработка и внедрение деловых игр (ДИ) в учебный процесс высших учебных заведений имеют большое значение для получения практических навыков обучения. ДИ являются инструментом формирования личности специалиста, достигается цель активизации учебного процесса.

ДИ представляет собой часть педагогической системы через имитационное моделирование или групповое действие по выборке управленческих решений.

Конструирование ДИ – безусловно творческий акт и требует соответствующей методики проведения деловых игр. Наличие такой методики позволяет избавить преподавателей от ненужных затрат времени и даст возможность теоретически подойти к ДИ.

#### **Структура деловой игры.**

Основой разработки ДИ является создание имитационной и игровой моделей, которые должны органически накладываться друг на друга, что и определяет структуру ДИ.

Порядок проведения ДИ можно представить следующим образом:

Введение

Теоретические основы изучаемой проблемы

Определение ролевых функций

Выдача исходной информации к ДИ

Определение задания для каждой малой группы, роли в ДИ:

- сценарий ДИ

- определение правил игры и системы оценки

- вхождение в ролевые функции. Проведение игры. Расчеты, принятие решения

Подведение итогов

Материальное и моральное стимулирование участников ДИ

**Имитационная модель** отражает выбранный фрагмент реальной действительности, объекта имитации. Игровая модель является способом описания работы участников с имитационной моделью.

Игровые цели необходимы для мотивации к игре, создания соответствующего эмоционального фонда.

ДИ представляют собой многостороннюю концепцию обучения студентов экономическим знаниям, это сочетание элементов:

- лекций;
- практических занятий

**Педагогические цели включают в себя:**

- закрепление системы знаний;
- выработка системы умений;
- принятие коллективных решений;
- развитие коммуникативных умений;
- порождение творческого мышления;
- выработка установки на практическое использование умений, приобретенных в

ДИ.

Бизнес – игра имитирует рыночную ситуацию, которая вынуждает участников вновь и вновь принимать решения. Таким образом, они непосредственно и активно вступают в дискуссию, самостоятельно работают для достижения общей цели в ходе игры овладевают существом производственного процесса и проблемами предпринимательства.

**Преподаватель берет на себя роль инструктора.**

Его задачи:

- постепенно, небольшими шагами, донести основные элементы экономического учения;
- дать возможность группам участников самостоятельно предпринимать некоторые действия и вырабатывать некоторые решения;
- помочь участникам в осмыслении некоторых решений и их последовательность.

**Участники ДИ должны:**

- изучить основные проблемы по выбранной теме ДИ;
- научиться связывать теоретическое осмысление положения дел с практическими действиями;
- почувствовать взаимность производственных проблем, выделить влияние частных решений на различные сферы предприятий;
- самостоятельно решать проблемы согласования и координации;
- уяснить значение отдельных служб, их роль и функции;
- принимать быстрые решения;
- научиться эффективно работать на своей фирме.

Количество участников ДИ на одного преподавателя от 3 до 5 групп с числом участников в группе 3 – 6 человек.

### **Решение кейсов или проведение ситуативного анализа**

Кейс-метод (ситуативный анализ) - это метод активного обучения на основе реальных ситуаций. Суть метода case заключается в использовании в обучении конкретных практических ситуаций, ориентирующих студентов на формулирование проблемы и поиск вариантов ее решения с последующим разбором на учебных занятиях. Цель технологии - помочь каждому учащемуся определить собственный уникальный путь освоения знания, который ему более всего необходим. Таким образом, наблюдается выход в самообразование обучающегося.

В зависимости от целей обучения кейсы могут отличаться по содержанию и организации представленного в них материала:

а) кейсы, обучающие анализу и оценке. В этом случае в основе кейса — максимально детальная информация, которую необходимо проанализировать и сделать соответствующие выводы, обосновав и предъявив их группе и преподавателю;

б) кейсы, обучающие решению проблем и принятию решений. Прежде всего, такие кейсы предусматривают, что решение должно быть найдено на основе недостаточной или избыточной информации, фактов, данных и событий, описанных в кейсах. Тем самым студенты ближе всего подводятся к реальности, учатся находить связи между имеющейся в распоряжении информацией и вырабатываемым решением. Содержательно материал в таких кейсах должен содержать признаки конфликтности, многовариантности методов принятия решений и альтернативности самих решений, субъективности и ролевого поведения, динамики событий и возможности реализации предложенного решения.

Кейсы также классифицируются на:

-практические кейсы: метод ситуативного анализа или метод деловой переписки. Данные кейсы как можно реальнее должны отражать вводимую ситуацию или случай;

-научно-исследовательские кейсы или метод инцидента, которые ориентированы на включение студента в исследовательскую деятельность.

## 6.2. Тематика и задания для практических занятий (примеры)

**Тема. Коммерческая деятельность в сфере товаров и услуг. Организационно-правовые формы функционирования предприятий по отраслям и сферам применения**

**Цель практического занятия** – закрепление и систематизация теоретических знаний по основам коммерческой деятельности в сфере товаров и услуг, систематизация теоретических знаний в области организационно-правовых форм коммерческих предприятий

**Заслушивание рефератов по теме.**

**Дискуссия на тему:** Коммерческая деятельность - роль дисциплины в подготовке дипломированного специалиста.

**Заполнить таблицу по следующей форме:**

Таблица 1

Организационно-правовые формы

№	Организационно-правовые формы	Учредители	Источники образования	Ответственность по обязательствам	Дополнительные сведения
1	2	3	4	5	6
	Индивидуальный предприниматель				
	Общество с ограниченной ответственностью				
	.....				
	Государственные и муниципальные унитарные предприятия				
	.....				
	Фонды				
	Ассоциации и союзы				
	.....				

В ходе выполнения работы студент должен:

1) Дать характеристику организационно-правовым формам коммерческих организаций по основным признакам:

- Уставный капитал
- Риск убытков, ответственность по обязательствам
- Распределение прибыли
- Управление, в том числе высший орган

2) Ответить на вопрос: Для каких видов коммерческой деятельности наиболее приемлема каждая из них? Свои рассуждения подтвердить конкретными примерами.

### **Тема. Организация операционной деятельности коммерческих предприятий. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.**

**Цель практического занятий** – закрепление и систематизация теоретических знаний по вопросам управления коммерческой деятельностью и организации коммерческих служб

#### **Практические задания**

Решение ситуационных задач

Практическое задание по расчету точки (порога) безубыточности

Деловая игра «Создаем торговую сеть г. Н»,

#### **Практическое занятие по расчету точки (порога) безубыточности коммерческой деятельности торгового предприятия**

**Цель задания.** В мировой практике предпринимательства широко используется такой показатель, как «точка (порог) безубыточности продаж». При открытии нового торгового предприятия необходимо определить тот объем товарооборота, при котором достигается безубыточность, т. е. точка (порог) безубыточности продажи товара.

Малое предприятие при открытии магазина и расширении ассортимента товаров должно знать, хотя бы приблизительно, при какой сумме товарооборота достигается безубыточность, т. е. определить точку (порог) безубыточности продажи товаров.

**Условия задания.** Торговое предприятие планирует увеличение суммы прибыли и снижение затрат после получения ссуды в течение первых трех лет в следующих размерах:

Показатели	1-й год	2-й год	3-й год
Прибыль, тыс. руб.	220	290	380
Уровень издержек обращения, %	21,2	20,6	20,2

Предусматривается сохранение среднего уровня валового дохода (т.е. отношения суммы торговых надбавок к сумме товарооборота в процентах) в размере 27%. Доля постоянных издержек обращения предусматривается 40% и переменных — соответственно, 60%.

**Методические указания к выполнению задания.** При подготовке к коммерческой деятельности крайне важно определить тот момент, когда предприятие начинает работать прибыльно.

В предприятии рассчитывается необходимый объем реализации (товарооборот), который обеспечит запланированный оптимальный размер прибыли и рентабельность продажи товаров по следующей формуле:

$$T + (п/р) \times 100\%,$$

где Т — объем товарооборота, тыс. руб.;

П — размер прибыли, тыс. руб.;

Р — рентабельность (отношение прибыли к товарообороту), %.

При условии сохранения среднего уровня валового дохода товарооборота в размере 27,0 % рентабельность (как разница между уровнем валовых доходов и уровнем издержек обращения, т. е.  $R = \text{УВД} - \text{УИО}$ ) составит:

1-й год — (27,0% - 21,2%);

2-й год — (27,0% - 20,6 %);

3-й год — (27,0% - 20,0 %).

Исходя из установленных, целевых показателей прибыли и рентабельности коммерческой деятельности необходимо определить объем продажи товаров (товарооборот) в первом, втором, третьем году. Дать характеристику динамики товарооборота и прибыли за три года.

Точка (порог) безубыточности (ТБ) рассчитывается по формуле:

$ТБ = (\text{Ио пост.} / \text{УВД} - \text{УИД пер.}) \times 100$ ,

где ИОпост. - сумма постоянных издержек обращения, тыс. руб.;

УИОпер. - уровень переменных издержек обращения, %;

УВД — уровень валового дохода, %.

Абсолютная величина постоянных издержек обращения (ИОпост) в первом году составит \_\_\_\_\_ тыс. руб.

Подставляя прогнозируемые величины в вышеуказанную формулу, рассчитать абсолютный показатель точки безубыточности продаж в первом, втором и третьем году.

### **Информационное обеспечение коммерческой деятельности.**

#### **Задания:**

1. Разработать для коммерческого предприятия комплекс мероприятий, направленных на защиту коммерческой тайны

### **6.3. Тематика и задания для лабораторных занятий - отсутствует**

### **6.4. Методические рекомендации для выполнения курсовых работ (проектов) при наличии - отсутствует**

## **7. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)**

### **а) основная:**

**Дашков, Л.П.** Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчианц. - 2-е изд., перераб. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. - 400 с. : табл., схемы - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN 978-5-394-02531-0 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=375809> **Панкратов, Ф. Г.**

**Коммерческая деятельность** : учеб. для студ. высш. учеб. заведений / Ф. Г. Панкратов. - 9-е изд., перераб. и доп. - М. : Дашков и К", 2006. - 504 с. - Рекомендовано МО РФ. - ISBN 5-91131-008-2 : 199.49.

**Панкратов, Ф.Г.** Коммерческая деятельность : учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатов. - 13-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 500 с. : табл., схем., граф. - ISBN 978-5-394-01418-5 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452590>

**Организация коммерческой деятельности предприятий. По отраслям и сферам применения:** Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению "Торговое дело" / Никулина Н.Н., Эриашвили Н.Д. - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 319 с.: 60x91/16 ISBN 978-5-238-02319-9; [Электронный ресурс] <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=884227>

**б) дополнительная**

**Ильин, Андрей Алексеевич.** Коммерческая деятельность : Метод. пособие спец. 080111; 080401 / Ильин Андрей Алексеевич, Л. Ю. Ильина. - Кострома : КГТУ, 2010. - 39 с. - б.ц.

**Коммерческая деятельность:** Учебник / Ф.П. Половцева. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с.: 60х90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат). (переплет) ISBN 978-5-16-006593-9, 500 экз. [Электронный ресурс] <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=398696>

**9. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

При преподавании дисциплины используются следующие аудитории и оборудование (табл. 5).

Таблица 5

Адрес, корпус	Аудитория	Оснащенность
<b>Аудиторные занятия</b>		
Ул. 1 Мая 14а, корпус В1	5	Компьютерный класс на 22 посадочных места с выходом в Интернет Программное обеспечение: Офисный пакет; 1 С Предприятие (учебная версия); MS SQL Server Express; Visual Studio; yEd.
Ул. 1 Мая 14а, корпус В1	6	Компьютерный класс на 16 посадочных мест с выходом в Интернет Программное обеспечение: Офисный пакет; 1 С Предприятие (учебная версия); MS SQL Server Express; Visual Studio; yEd.
Ул. 1 Мая 14а, корпус В1	7	Компьютерный класс на 10 посадочных мест с выходом в Интернет Программное обеспечение: Офисный пакет; 1 С Предприятие (учебная версия); MS SQL Server Express; Visual Studio; yEd.
Ул. 1 Мая 14а, корпус В1	9	Потоковая аудитория на 160 посадочных мест, оснащена мультимедиапроектором, экраном, доской, имеется свободный доступ WiFi
Ул. 1 Мая 14а, корпус В1	10	Потоковая аудитория на 160 посадочных мест, оснащена мультимедиапроектором, экраном, доской, имеется свободный доступ WiFi
Ул. 1 Мая 14а, корпус В1	11	Аудитория на 30 посадочных мест, оснащена мультимедиапроектором, экраном, доской, имеется свободный доступ WiFi
Ул. 1 Мая	12	Аудитория на 32 посадочных места, оснащена

14а, корпус В1		мультимедиапроектором, экраном, доской, имеется свободный доступ WiFi
Ул. 1 Мая 14а, корпус В1	13	Аудитория на 60 посадочных мест, оснащена мультимедиапроектором, экраном, доской, имеется свободный доступ WiFi
Ул. 1 Мая 14а, корпус В1	14	Аудитория на 26 посадочных мест, оснащена мультимедиапроектором, экраном, доской, имеется свободный доступ WiFi
Ул. 1 Мая 14а, корпус В1	16	Компьютерный класс на 20 посадочных мест с выходом в Интернет Программное обеспечение: Офисный пакет; 1 С Предприятие (учебная версия); MS SQL Server Express; Visual Studio; yEd.
<b>Самостоятельная работа</b>		
Ул. 1 Мая, д.14, корп. «Б1», ауд. 201	Читальный зал корпуса «Б1»	200 посадочных мест; 3 компьютера для сотрудников; 1 принтер; 1 копир/принтер; 1 проектор; 2 экрана для проектора; 1 ворота «Антивор»; 1 WIFI-точка доступа.
Ул. 1 Мая, д.14, корп. «Б1», ауд. 202	Электронный читальный зал	25 посадочных мест; 29 компьютеров (25 для читателей, 4 для сотрудников); 4 принтера (3 монохромные, 1 полноцветный); 1 плоттер; 2 сканера; 1 МФУ; 1 LCD TV
Ул. 1 Мая, д.14, корп. «А1», ауд. 3-207	Читальный зал редкой книги	50 посадочных мест; 1 компьютер для сотрудников; 1 сканер; 1 принтер; 1 LCD TV; свободный доступ WIFI
Ул. 1 Мая, д.14, корп. «В1», ауд. 305	Читальный зал СБО	20 посадочных мест; 2 компьютера для сотрудников; 1 принтер; 1 МФУ



