

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Выборнова Любовь Алексеевна
Должность: Ректор
Дата подписания: 03.02.2022 15:17:47
Уникальный программный ключ:
c3b3b9c625f6c113afa2a2c42ba1f9e03a38b76e

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ СЕРВИСА» (ФГБОУ ВО
«ПВГУС»)**

Кафедра «Экономика, организация и коммерческая деятельность»

РАБОЧАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине «Организация и эффективность коммерческой деятельности»

для студентов направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело» направленности (профиля)
«Управление в сфере коммерческого предпринимательства»

Тольятти

Рабочая учебная программа по дисциплине «Организация и эффективность коммерческой деятельности» включена в основную профессиональную образовательную программу направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело» направленности (профиля) «Управление в сфере коммерческого предпринимательства» решением Президиума Ученого совета Протокол № 4 от 28.06.2018 г.

Начальник учебно-методического отдела _____  Н.М.Шеменчук
28.06.2018 г.

Рабочая учебная программа по дисциплине разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Минобрнауки РФ от 12 ноября 2015 г. № 1334.

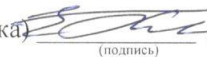
Составил д.э.н., профессор Башмачникова Е.В., к.э.н., ст. преподаватель Алябьева Е.М.

Согласовано Директор научной библиотеки _____  В.Н.Еремина

Согласовано Начальник управления информатизации _____  В.В.Обухов

Утверждена на заседании кафедры (разработчика) «Экономика, организация и коммерческая деятельность»

Протокол № 10 от «20» 04 2018 г.

Заведующий кафедрой (разработчик) _____  д.э.н., профессор Е. В.Башмачникова
(подпись) (ученая степень, звание, Ф.И.О.)

Согласовано начальник учебно-методического отдела _____  Н.М.Шемендюк

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине «Организация и эффективность коммерческой деятельности», соотношенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

1.1 Цель дисциплины – изучить принципы и закономерности коммерческой деятельности торговой организации, сформировать умение в области исследования товарных рынков, выбора товаров и формирования ассортимента, заключение договоров купли-продажи, формирования и планирования товарных запасов, организации сервисного обслуживания, оценки эффективности коммерческой деятельности торговой организации.

Курс «Организация и эффективность коммерческой деятельности предприятий » относится к циклу вариативных дисциплин по выбору направлений «Торговое дело». Этот курс обеспечивает взаимосвязь с такими дисциплинами профиля как: «Торговый менеджмент», «Экономика, диагностика и эффективность деятельности торгового предприятия».

1.2. В соответствии с видами профессиональной деятельности, на которые ориентирована образовательная программа указанного направления подготовки, содержание дисциплины позволит обучающимся решать следующие профессиональные задачи:

Направление подготовки	Профессиональные задачи
38.03.06 «Торговое дело» направленность (профиль) «Управление в сфере коммерческого предпринимательства»	- сбор, хранение, обработка, анализ и оценка информации, необходимой для организации и управления коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и товароведной деятельностью; - составление документации в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, и (или) товароведной) и проверка правильности ее оформления; - соблюдение действующего законодательства и нормативных документов, а также требований, установленных техническими регламентами, стандартами, положениями договоров; - выбор деловых партнеров с учетом определенных критериев, проведение деловых переговоров, заключение договоров на взаимовыгодной основе и контроль их выполнения; - проведение научных исследований по отдельным разделам тем (этапам, заданиям) в соответствии с утвержденными методиками; - участие в разработке инновационных методов, средств и технологий осуществления профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной);

1.3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

В результате освоения дисциплины у обучающихся формируются следующие компетенции:

Код компетенции	Наименование компетенции
1	2
38.03.06 «Торговое дело» направленность (профиль) «Управление в сфере коммерческого предпринимательства»	
ПК-5	способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами
ПК-7	способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

ПК-10	способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности
ПК-11	способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)

1.4. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело» направленности (профиля) «Управление в сфере коммерческого предпринимательства»

Результаты освоения дисциплины	Технологии формирования компетенции по указанным результатам	Средства и технологии оценки по указанным результатам
ПК-5 - Организационная структура организации - Основы менеджмента - Методы управления временем - Принципы корпоративной культуры - Методики бюджетирования - Основы инвестиционного проектирования - Финансовое планирование и бюджетирование ПК-7 - Нормативная документация, приказы, положения, инструкции организации ПК-10 - Цели и задачи проводимых исследований и разработок - Методы проведения экспериментов и наблюдений, обобщения и обработки информации ПК-11 - Методы анализа и обобщения отечественного и международного опыта в соответствующей области исследований - Методы и средства планирования и организации исследований и разработок	Лекции	Тестирование по теме
Уметь: ПК-5 - Осуществлять декомпозицию целей для подразделений - Организовывать контроль выполнения плановых показателей ПК-7 - Разрабатывать предложения по формированию политики ценообразования - Прогнозировать рыночную ситуацию и оценивать возможные риски продаж ПК-10 - Оформлять результаты научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ - Применять актуальную нормативную документацию в соответствующей области	Практические (семинарские) занятия	Подготовка докладов и рефератов

знаний ПК-11 - Применять нормативную документацию в соответствующей области знаний - Применять методы анализа научно-технической информации		
Иметь практический опыт: ПК-5 - Разработка, анализ выполнения и корректировка бюджета подразделения ПК-7 - Разработка планов продаж - Мониторинг, анализ выполнения и корректировка запланированных показателей по объемам продаж ПК-10 - Проведение маркетинговых исследований научно-технической информации - Внедрение результатов исследований и разработок в соответствии с установленными полномочиями ПК-11 - Сбор, обработка, анализ и обобщение передового отечественного и международного опыта в соответствующей области исследований - Подготовка предложений для составления планов и методических программ исследований и разработок, практических рекомендаций по исполнению их результатов	Практические (семинарские) занятия	Решение практических заданий

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к вариативной части.

Освоение осуществляется в 5, 6, 7, 8 семестре у студентов очной формы обучения, и в 6,7,8,9 – у заочной формы

№ п/п	Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные связи	Код компетенции(й)
38.03.06 «Торговое дело»		
	Предшествующие дисциплины	
1	Экономика	ОК-2
2	Коммерческая деятельность	ПК-6, ПК-7, ПК-8
	Последующие дисциплины	
1	Торговый менеджмент	ПК-6
2	Экономика, диагностика и эффективность деятельности торгового предприятия	ПК-7, ПК-9

3. Объем дисциплины с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу

Распределение фонда времени по семестрам и видам занятий

Виды занятий	38.03.06 «Торговое дело»	
	очная форма обучения	заочная форма обучения
Итого часов	468	468
Зачетных единиц	13	13
Лекции (час)	72	18
Практические (семинарские) занятия (час)	112	30
Лабораторные работы (час)	-	-
Самостоятельная работа (час)	257	399
Курсовой проект (работа) (+,-)	+	+
Контрольная работа (+,-)	-	-
Экзамен, семестр /час.	8 / 27ч	9 / 9ч
Зачет, семестр /час	5,6,7 семестр	6,7,8 семестр/12

4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

**4.1. Содержание дисциплины
для 38.03.06 «Торговое дело» направленность (профиль) «Управление в сфере
коммерческого предпринимательства»**

№ п/п	Раздел дисциплины	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в академических часах)				Средства и технологии оценки
		Лекции, час	Практические (семинарские) занятия, час	Лабораторные работы, час	Самостоятельная работа, час	
1	Тема 1. Организационно-правовые формы функционирования предприятий по отраслям и сферам применения Основное содержание 1. Формы коммерческих организаций 2. Организационно-правовые формы объединений предприятий	6/-	9/2	-	29/30	Устный опрос по теме, решение ситуаций, тестирование
2	Тема 2. Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий Основное содержание 1. Организационные структуры управления коммерческой деятельностью предприятий 2. Место и роль коммерческой службы в структуре предприятия 3. Оценка эффективности	6/2	9/4	-	28/37	Устный опрос по теме, решение ситуаций, тестирование

	управления коммерческой деятельностью предприятия					
3	Тема 3. Информационное обеспечение коммерческой деятельности Основное содержание Сущность, содержание и виды коммерческой информации 2.Технология подготовки и оформления коммерческой документации 3.Анализ информационного обеспечения коммерческой деятельности предприятия	6/2	10/3	-	29/39	Устный опрос по теме
4	Тема 4. Планирование снабжения и сбыта и организация коммерческой деятельности в предприятиях (по отраслям) Основное содержание 1. Организация коммерческой деятельности по снабжению на промышленном предприятии 2.Организация коммерческой деятельности по сбыту на промышленном предприятии 3.Организация коммерческой деятельности на предприятиях сельского хозяйства 4.Стимулирование сбыта продукции коммерческих предприятий	6/2	9/3	-	29/38	Устный опрос по теме, решение ситуаций, тестирование
5	Тема 5. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью Основное содержание 1. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий оптовой торговли 2.Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий розничной торговли 3.Организация и управление коммерческой деятельностью торгово-посреднических структур	6/2	9/3	-	27/46	Устный опрос по теме, решение ситуаций, тестирование
6	Тема 6. Особенности формирования ассортимента, организации закупок, поставок, товародвижения и продаж (сбыта) товаров, сервисного обслуживания в предприятиях по отраслям народного хозяйства сферам коммерческой деятельности Основное содержание 1 Ассортимент товаров: понятие, свойства, порядок формирования 2.Особенности формирования	6/2	10/4	-	20/39	Устный опрос по теме, решение ситуаций, тестирование

	ассортимента, организации закупок, поставок, товародвижения и продажи (сбыта) товаров, сервисного обслуживания на предприятиях оптовой торговли 3.Особенности формирования ассортимента, организации закупок, поставок, товародвижения и продажи (сбыта) товаров, сервисного обслуживания на предприятиях розничной торговли					
7	Тема 7. Модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятий Основное содержание Имитационное моделирование организации коммерческой деятельности на предприятии 2.Моделирование экономических процессов: цель, этапы, методы, виды моделей Бизнес-моделирование: сущность, уровни, особенности	9/2	14/4	-	22/41	Устный опрос по теме, решение ситуаций, тестирование
8	Тема 8. Коммерческие инновации Основное содержание 1. Содержание и сущность инновационной деятельности. Принципы и функции управления инновациями 2.Объективные предпосылки инновационной деятельности коммерческих предприятий 3.Основные направления коммерческих инноваций	9/2	14/2	-	25/35	Устный опрос по теме, решение ситуаций, тестирование
9	Тема 9. Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия Основное содержание 1. Система показателей анализа коммерческой деятельности предприятия 2.Сущность, цели, функции стратегического планирования коммерческой деятельности предприятий 3.Планирование развития потенциала предприятия и прогнозирование производства конкурентоспособной продукции	9/2	14/3	-	28/47	Устный опрос по теме, решение ситуаций, тестирование
10	Тема 10. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка (недвижимость, банки, страховые и лизинговые компании, инжиниринг, «ноу-хау» и др.) . Основное содержание	9/2	14/2	-	20/47	Устный опрос по теме

Организация коммерческой деятельности в сфере недвижимости					
2.Организация коммерческой деятельности банков					
3.Организация коммерческой деятельности страховых и лизинговых компаний					
4.Организация коммерческой деятельности инжиниринговых компаний					
5.Организация коммерческой деятельности, связанной с торговлей продуктами интеллектуальной деятельности					
6.Организация коммерческой деятельности международных товарных аукционов					
Промежуточная аттестация по дисциплине	72/18	112/30	-	257/399	

4.2.Содержание практических (семинарских) занятий

№	Наименование темы практических (семинарских) занятий	Объем часов	Форма проведения
1	Занятие 1. «Организационно-правовые формы функционирования предприятий по отраслям и сферам применения»	9/2	Устный опрос по теме, решение ситуаций, тестирование
2	Занятие 2. «Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий»	9/4	Устный опрос по теме, решение ситуаций, тестирование
3	Занятие 3 «Информационное обеспечение коммерческой деятельности»	10/3	Устный опрос по теме
4	Занятие 4. «Планирование снабжения, сбыта организация коммерческой деятельности предприятиях (по отраслям)»	9/3	Устный опрос по теме, решение ситуаций, тестирование
5	Занятие 5. «Особенности организации и управления коммерческой деятельностью»	9/3	Устный опрос по теме, решение ситуаций, тестирование
6	Занятие 6. «Особенности формирования ассортимента организации закупок, поставок, товародвижения продажи (сбыта) товаров, сервисного обслуживания предприятиях по отраслям народного хозяйства сферам коммерческой деятельности»	10/4	Устный опрос по теме, решение ситуаций, тестирование
7	Занятие 7. «Модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятий»	14/4	Устный опрос по теме, решение ситуаций, тестирование
8	Занятие 8. «Коммерческие инновации»	14/2	Устный опрос по теме, решение ситуаций, тестирование
9	Занятие 9. «Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия»	14/3	Устный опрос по теме, решение ситуаций, тестирование
10	Занятие 10. «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка (недвижимость , банки, страховые и лизинговые компании, инжиниринг , «ноу-хау» и др.)»	14/2	Устный опрос по теме

	Итого за семестр	112/30	
--	------------------	--------	--

5. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Технологическая карта самостоятельной работы студента для «Торговое дело»

Код реализуемой компетенции	Вид деятельности студентов (задания на самостоятельную работу)	Итоговый продукт самостоятельной работы	Средства и технологии оценки	Объем часов
1	2	3	4	8
ПК-5, ПК-7, ПК-10, ПК-11	Изучение и конспектирование дополнительной литературы в соответствии с программой курса	Конспект	Тест	39/66
	Самостоятельное решение заданий по заданию преподавателя	Решение задач	Аналитический отчет	39/66
	Подготовка рефератов и эссе на заданную тему	Реферат, эссе	Презентация	39/66
	Составление схем, таблиц, ребусов, кроссвордов для систематизации учебного материала	Индивидуальное задание	Портфолио	40/67
	Ответы на контрольные вопросы	Конспект	Устный опрос, Тест	40/67
	Составление глоссария, кроссворда или библиографии по конкретной теме	Глоссарий, кроссворд	Экономический диктант	40/67
	Участие в научных и практических конференциях	Статья	Выступление на конференции	20/-
Итого за семестр				257/399

Содержание заданий для самостоятельной работы

Темы рефератов (письменных работ, эссе, докладов, статей)

- Новый тип организационной культуры коммерческой деятельности как основа его успеха.
- Значение коммерческой деятельности для экономического развития страны и ее граждан.
- Коммерческая тайна экономической информации в предпринимательстве способы ее защиты.
- Сравнительный анализ успешности осуществления коммерческой деятельности в России и за рубежом.
- Основные типы трудовой мотивации работников в современных условиях Российской Федерации.
- Проблемы коммерческой деятельности в России и пути их решения.
- Экономические и социальные цели коммерческой деятельностью.
- Ресурсное обеспечение коммерческой деятельности.
- Информационное обеспечение коммерческой деятельности.
- Инвестиционное обеспечение коммерческой деятельности.
- Человеческие ресурсы как продукт коммерческой деятельности.
- Сущность, история и особенности российской коммерческой деятельности.
- Факторы, влияющие на коммерческую деятельность, его прибыльность и жизненный цикл.
- Социально-экономическая сущность маркетинга и его функциональная задача на предприятии.
- Понятие и сущность государственного регулирования коммерческой деятельности.

Перечень примерных контрольных вопросов и заданий для самостоятельной работы по дисциплине

1. Назовите организационно-правовые формы коммерческих организаций.
2. В чем заключаются основные особенности индивидуального предпринимательства.
3. Назовите недостатки партнерской формы деятельности коммерческого предприятия.
4. Определите отличие товарищества от общества.
5. Укажите особенности функционирования малых и средних предприятий в современных условиях.
6. Назовите основные отличия среднего и малого предпринимательства.
7. Назовите организационно-правовые формы объединения предприятий.
8. Определите отличие концерна от конгломерата.
9. Назовите принципы, методы, функции управления коммерческой деятельностью.
10. Дайте характеристику основным источникам осуществления коммерческой деятельности предприятия.
11. Какие факторы необходимо учитывать при построении организационных структур коммерческого предприятия?
12. В чем состоит роль коммерческой службы в структуре торгового предприятия?
13. Назовите общие и специфические функции коммерческой службы.
14. Основные принципы построения коммерческих служб.
15. Дайте структурное построение, классификационные признаки, цели, задачи и функции торгового дома.
16. В чем заключается специфика организации коммерческих служб на промышленном предприятии?
17. Перечислите показатели, характеризующие коммерческую деятельность предприятия, и дайте им краткую характеристику.
18. Дайте определение коммерческой информации и назовите ее основные виды.
19. Назовите требования, предъявляемые к коммерческой информации.
20. Какие требования предъявляются к коммерческой документации предприятий?
21. Дайте характеристику логическим элементам письма.
22. В чем заключаются преимущества автоматизированной технологии получения и обработки информации?
23. Перечислите основные данные, необходимые для автоматизированной системы внутренней отчетности предприятия.
24. Как происходит анализ информационного обеспечения коммерческой деятельности предприятия?

Изучение рекомендуемой литературы

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий [Электронный ресурс] : учеб. для студентов вузов по направлениям подгот. 38.03.01 "Экономика", 38.03.02 "Менеджмент" (квалификация (степень) "бакалавр") / В. И. Видяпин [и др.] под ред. В. Я. Позднякова. - Документ Bookread2. - М. : ИНФРА-М, 2016. - 617 с. : табл. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=547957>.
2. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : учеб. для вузов / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 13-е изд., перераб. и доп. - Документ Bookread2. - М. : Дашков и К, 2017. - 500 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=317391>.
3. Бурменко, Т. Д. Сфера услуг: экономика [Текст] : учеб. пособие для вузов / Н. Н. Даниленко, Т. А. Туренко под ред. Т. Д. Бурменко. - М. : КноРус, 2008. - 322 с. : ил.
4. Егоров, В. Ф. Организация торговли [Текст] : учеб. для вузов по торговым специальностям / В. Ф. Егоров. - СПб. : Питер, 2006. - 344 с. : ил.

6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Инновационные образовательные технологии

Вид образовательных технологий, средств передачи знаний, формирования умений и практического опыта	№ темы / тема лекции	№ практического (семинарского) занятия/наименование темы
Лекция-дискуссия	<u>Тема 1.</u> Организационно-правовые формы функционирования предприятий по отраслям и сферам применения	-
Обсуждение проблемной ситуации		<u>Тема 4.</u> Планирование снабжения, сбыта и организация коммерческой деятельности в предприятиях (по отраслям)
Компьютерные симуляции	-	-
Деловая (ролевая игра)		-
Разбор конкретных ситуаций		<u>Тема 3.</u> Информационное обеспечение коммерческой деятельности
Психологические и иные тренинги	-	-
Слайд-лекции	<u>Тема 2.</u> Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий	

В начале семестра студентам необходимо ознакомиться с технологической картой дисциплины, выяснить, какие результаты освоения дисциплины заявлены (знания, умения, практический опыт). Для успешного освоения дисциплины студентам необходимо выполнить задания, предусмотренные рабочей учебной программой дисциплины и пройти контрольные точки в сроки, указанные в технологической карте (раздел 11). От качества и полноты их выполнения будет зависеть уровень сформированности компетенции и оценка текущей успеваемости по дисциплине. По итогам текущей успеваемости студенту может быть выставлена оценка по промежуточной аттестации, если это предусмотрено технологической картой дисциплины. Списки учебных пособий, научных трудов, которые студентам следует прочесть и законспектировать, темы практических занятий и вопросы к ним, вопросы к экзамену (зачету) и другие необходимые материалы указаны в разработанном для данной дисциплины учебно-методическом комплексе.

Основной формой освоения дисциплины является контактная работа с преподавателем - лекции, практические занятия, лабораторные работы (при наличии в учебном плане), консультации (в том числе индивидуальные), в том числе проводимые с применением дистанционных технологий.

По дисциплине часть тем (разделов) изучается студентами самостоятельно. Самостоятельная работа предусматривает подготовку к аудиторным занятиям, выполнение заданий (письменных работ, творческих проектов и др.) подготовку к промежуточной аттестации (экзамену (зачету)).

На лекционных и практических (семинарских) занятиях вырабатываются навыки и умения обучающихся по применению полученных знаний в конкретных ситуациях, связанных с будущей профессиональной деятельностью. По окончании изучения дисциплины проводится промежуточная аттестация (экзамен, (зачет)).

Регулярное посещение аудиторных занятий не только способствует успешному овладению знаниями, но и помогает организовать время, т.к. все виды учебных занятий распределены в семестре планомерно, с учетом необходимых временных затрат.

6.1. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины на практических (семинарских) занятиях

Практические (семинарские) занятия обучающихся обеспечивают:

- проверку и уточнение знаний, полученных на лекциях;
- получение навыков составления докладов и сообщений, обсуждения вопросов по учебному материалу дисциплины;
- обсуждение вопросов в аудитории, разделенной на группы 6 - 8 обучающихся либо индивидуальных;
- выполнение практических заданий, задач;
- подведение итогов занятий по рейтинговой системе, согласно технологической карте дисциплины.

Содержание заданий для практических занятий

Темы письменных работ, эссе, докладов и т.п.

1. Составить и оформить письмо-запрос, письмо-рекламацию, письмо-оферту
2. Разработайте должностную инструкцию для коммерческого директора. начальника отдела логистики, начальника отдела персонала...

Задания, задачи (ситуационные, расчетные и т.п.)

1. Определить вид коммерческой переписки:

Пример 1. Благодарим за предоставленный каталог, и сообщаем, что мы заинтересованы в импорте столовых фарфоровых сервизов. Просим сделать нам предложение на 100 комплектов с указанием рода упаковки.

Пример 2. Можем предложить Вам цветные телевизоры фирмы «Сони» с экраном по диагонали 51 см (указывается количество, качество, упаковка, условия поставки, цена, срок поставки, условия платежа). С уважением _____ подпись.

Пример 3. По контракту №56 от 12.10.2009 г. вы обязаны были поставить фирме «Белая техника» морозильные камеры по цене 350 \$ США в количестве 50 штук.

Однако в нарушение условий указанного контракта товар был поставлен с опозданием на 10 дней. На основании п. 4 контракта фирма начисляет вам штраф в размере 5% от стоимости не поставленного в срок товара на сумму 20000\$ США.

Просим указанную сумму штрафа перевести в трехдневный срок на наш расчетный счет №.... В случае неоплаты указанной суммы в установленный срок дело будет передано в арбитражный суд.

2. Компания продала товары на сумму 134000 руб. в июле, 226000 руб. – в августе, 188000 руб. – в сентябре. Из опыта поступления денежных средств за проданные товары известно, что 60% от продаж в кредит поступает на следующий месяц после продажи, 36% - во второй месяц, 4% не будет получено совсем. Сколько денег было получено в сентябре?

3. Определить эффективность закупок, если стоимость закупаемой партии составляет 68687 тысяч рублей. Годовой товарооборот – 1200 млн. рублей.

4. Определить срок окупаемости инновационного проекта, если критерий абсолютной эффективности равен 0,25.

5. Величина ожидаемого прироста прибыли от внедрения инновации составляет 800 тыс. условных денежных единиц в год. Индекс возврата от исследований 0,5. Какова стоимость инновационного проекта?

6. Затраты предприятия на НИОКР составляют 5 млн. условных денежных единиц в год, а стоимость оборота — 200млн. условных денежных единиц в год. Какова величина коэффициента инновационности предприятия?

Вопросы (тест) для самоконтроля

1. Стратегия организации коммерческой деятельности непосредственно связана

- а) с изменением экономической политики
- б) со стратегией развития предприятия
- в) со стратегией развития производства
- г) с изменением условий окружающей среды

2. Организация коммерческой деятельности- это

- а) совокупность процессов и действий, ведущих к образованию и совершенствованию взаимосвязей между частями целого
- б) согласование, координация деятельности и персонала коммерческого предприятия для решения общей задачи и достижения конкретных целей
- в) исследование рынка, закупка и сбыт товара, реклама, продвижение товара, поиск посредников, заключение и исполнение контрактов
- г) согласование и координация деятельности персонала коммерческого предприятия для достижения максимальной прибыли

3. Цель организации коммерческой деятельности

- а) увеличение доходов предприятия при условии удовлетворения спроса покупателей
- б) максимизация прибыли предприятия
- в) налаживание процесса сбыта товаров
- г) исследование и удовлетворение спроса покупателей

4. Задача организации коммерческой деятельности состоит в следующем

- а) умении формулировать и реализовывать цели предприятия
- б) удовлетворении потребностей потребителей
- в) реализации целей предприятия, умении их формулировать и направлять коммерческую деятельность в соответствии с задачами, стоящими перед предприятием
- г) применении коммерческих стратегий к деятельности предприятия

5. Факторы, определяющие стратегию коммерческой деятельности предприятия

- а) условия внешней среды, внутренние возможности предприятия, рынок товаров, организационная структура, личность руководителя
- б) рынок товаров, адаптивность к изменениям, профессиональные качества работников, цели и задачи предприятия, структура
- в) цели и задачи предприятия, условия внешней среды, возможности предприятия, показатели рынка товаров, организационно-управленческая структура
- г) возможности предприятия, цели и задачи предприятия, организационно-управленческая структура, условия внешней среды

6. Основой для принятия коммерческих решений является

- а) информация о конкурентной среде
- б) информация о потенциальных возможностях торгового предприятия и его конкурентоспособности
- в) информация о покупателях и мотивах покупок
- г) информация о требованиях рынка к товару

7. Товарооборот – это:

- а) процесс обмена товаров на деньги, стоимость проданных товаров;
- б) перемещение товаров от места производства до места потребления;
- в) время пребывания товаров в магазине.

8. Товарный запас – это:

- а) объем товарного предложения;

- б) товары, находящиеся в местах производства, в процессе перевозки и в торговле, но еще не проданные;
- в) товары, перешедшие в сферу потребления и используемые в соответствии с потребностями населения.
9. Товар – это:
- а) коммерческая польза, которую приносит торговая операция;
- б) продукт или услуга, обладающие свойством полезности и предназначенные для обмена на деньги;
- в) результат коммерческой деятельности на рынке.
10. Товарооборачиваемость – это:
- а) продажа товаров крупными партиями;
- б) непрерывный процесс поступления товаров взамен уже проданных;
- в) обмен товаров на деньги.
11. коммерческой деятельности – это
- а) реклама, стимулирование сбыта, пропаганда, личная продажа, паблик-релейшнз (public Relations)
- б) формирование благоприятного образа (имиджа) фирмы
- в) любая платная форма неличного представления и продвижения товаров от имени известного спонсора с указанием источника финансирования
12. Порог безубыточности рассчитывается
- а) в целом по году
- б) на один квартал
- в) для каждого месяца
13. Обобщающим показателем, характеризующим качественное состояние основных фондов, является:
- а) коэффициент выбытия
- б) коэффициент обновления
- в) коэффициент годности
14. Аналитическим показателем, характеризующим использование материалов в производстве, является:
- а) остаток материалов на конец года
- б) материалоемкость
- в) фондоотдача
15. Оборотные средства включают:
- а) оборотные производственные фонды
- б) фонды обращения
- в) резервные фонды, сформированные за счет собственных средств
- г) фонды потребления
16. К ненормируемым оборотным средствам относятся:
- а) средства в запасах
- б) средства в производстве
- в) денежные средства, дебиторская задолженность
- г) готовая продукция на складе
17. Показатели, применяемые для оценки эффективности использования основных производственных фондов:
- а) фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность
- б) фондовооруженность, фондооборачиваемость
- в) фондоотдача, фондоемкость, фондооборачиваемость
- г) среди вариантов отсутствует верный
18. Чистая прибыль предприятия используется на:
- а) возмещение материальных затрат
- б) финансирование представительских расходов
- в) финансирование расходов на рекламу
- г) материальную помощь
19. Бухгалтерская прибыль рассчитывается как:
- а) стоимость имущества предприятия, деленная на численность персонала

- б) сумма всех затрат предприятия на производство и реализацию продукции
 - в) объем произведенной продукции, умноженный на цену единицы продукции за вычетом себестоимости
 - г) разница между доходами и расходами предприятия
20. Чистая прибыль предприятия не используется на:
- а) возмещение материальных затрат
 - б) восполнение недостатка оборотных средств
 - в) оказание материальной помощи работникам
 - г) пополнение различных фондов
21. Воплощение результатов научных исследований и разработок в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке; в новую или усовершенствованную технологию; в новый или усовершенствованный процесс, используемый в практической деятельности, - это:
- а) инвестиционная деятельность
 - б) франчайзинговая деятельность
 - в) инновационная деятельность
 - г) банковская деятельность
22. Себестоимость продукции образуется за счет:
- а) материальных затрат, расходов на оплату труда, амортизационных отчислений, прочих затрат
 - б) стоимости возвратных отходов
 - в) расходов на оплату труда
 - г) затрат на капитальное строительство
23. К переменным затратам относятся:
- а) расходы на сырье и материалы
 - б) заработная плата сдельщиков
 - в) расходы на аренду
 - г) административные расходы
24. Взаимный зачет проводится:
- а) только между двумя хозяйствующими органами
 - б) не только между двумя хозяйствующими органами, но и между группой предприятий и организаций
 - в) только между предприятием и банком
 - г) только между предприятием и бюджетом
25. Прибыль предприятия, являющаяся объектом налогообложения при уплате налога на прибыль, называется:
- а) налогооблагаемой
 - б) прибылью от реализации
 - в) чистой прибылью
 - г) прибылью от прочей деятельности
26. Понятие «порог рентабельности» отражает:
- а) чистый доход предприятия в денежной форме, необходимый для расширенного воспроизводства
 - б) сумму выручки от реализации, при которой предприятие не имеет ни прибылей, ни убытков
 - в) минимально необходимую сумму выручки для возмещения постоянных затрат на производство и реализацию продукции
 - г) величину отношения полученной прибыли к затратам на производство
27. Маржинальный доход предприятия определяется как разница между:
- а) выручкой от реализации продукции и суммой переменных издержек
 - б) выручкой от реализации продукции и суммой всех издержек
 - в) выручкой от реализации продукции и суммой постоянных издержек
 - г) выручкой от реализации продукции и прибылью
28. В состав внеоборотных активов включают:
- а) незавершенные капитальные вложения
 - б) незавершенное производство
 - в) товарно-материальные ценности
 - г) кредиторскую задолженность

6.2. Методические указания для выполнения курсовых работ (проектов)

Курсовая работа рассматривается как вид учебной работы по дисциплине «Организация и эффективность коммерческой деятельности» и выполняется в пределах часов, отводимых на ее изучение. Выполнение курсовых работ по дисциплине осуществляется в соответствии с тематикой, сформированной в соответствии с содержанием дисциплины, сопряженным с направленностью (профилем) образовательной программы. Подготовка курсовой работы содействует лучшему усвоению обучающимися учебного материала, формирует практический опыт и умения по изучаемой дисциплине, способствует формированию у обучающихся навыков поиска и критического анализа научной литературы, готовит их к самостоятельной профессиональной деятельности, повышает уровень профессиональной подготовки, является подготовительным этапом к написанию выпускником выпускной квалификационной работы.

Выполнение курсовых работ по дисциплине «Организация и эффективность коммерческой деятельности» предусмотрено в силу того, что она формирует профессиональные компетенции выпускника и служит основой для выполнения выпускной квалификационной работы.

Тематика курсовых работ

11. Организация товароснабжения розничной торговой сети и пути ее совершенствования (по материалам оптовой базы, розничного торгового предприятия).
2. Развитие системы управления товарными запасами коммерческого предприятия;
3. Коммерческая деятельность по обеспечению конкурентоспособности торгового предприятия (по материалам оптовой базы, розничного предприятия, организации).
4. Организация коммерческой деятельности на рынке электронной коммерции.
5. Развитие форм и методов розничной продажи товаров и обслуживания покупателей.
6. Организация торгово-технического процесса и обслуживание покупателей в магазине.
7. Организация и технология изучения покупательского спроса на предприятиях розничной торговли.
8. Коммерческая деятельность по выбору оптимальных каналов продвижения товара на рынок.
9. Разработка ассортиментной политики торгового предприятия.
10. Организация транспортно-экспедиторской деятельности коммерческого предприятия;
11. Развитие системы закупок товаров в коммерческих предприятиях;
12. Развитие системы сбыта товаров в коммерческих предприятиях;
13. Организация и технология складских операций на предприятии оптовой торговли;
14. Организация информационного обеспечения коммерческой деятельности предприятия;
15. Использование информационных технологий в процессе организации и управления коммерческой деятельностью на торговом предприятии.
16. Особенности организации работы коммерческого предприятия с посредниками;
17. Организация системы стимулирования сбыта в коммерческом предприятии;
18. Организация коммерческих служб предприятий оптовой торговли.
19. Организация коммерческих служб предприятий розничной торговли.
20. Услуги в системе коммерческой деятельности оптового (розничного) торгового предприятия и их эффективность.
21. Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров и услуг.
22. Организация мелкооптовых магазинов-складов и их роль в закупке товаров.
23. Коммерческая деятельность по сбыту и пути ее активизации (на примере производственного предприятия).
24. Организация и ведение деловых переговоров, их эффективность.
25. Формирование товарного ассортимента в розничной торговле (на примере торгового предприятия).
26. Организация хозяйственных взаимоотношений оптового предприятия с розничными торговыми предприятиями.
27. Организация оперативного учета и контроля за выполнением поставок товаров и их качеством.

28. Организация выставок-продаж и их роль в закупке товаров.
29. Организация коммерческой деятельности по оптовой продаже товаров.
30. Организация коммерческой деятельности по розничной продаже товаров.
31. Организация торгового сервиса и его влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия.
32. Обеспечение безопасности коммерческой деятельности торгового предприятия на рынке потребительских товаров.
33. Организация рекламно-информационной деятельности в розничном торговом предприятии.
34. Оптимизация структуры ассортимента торгового предприятия.

6.3 Методические указания по выполнению курсовой работы

6.3.1. Цели курсовой работы

Действующим учебным планом направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело» направленности (профиля) «Управление в сфере коммерческого предпринимательства» предусмотрено выполнение курсовой работы по дисциплине «Организация и эффективность коммерческой деятельности». Методические рекомендации составлены с учетом типовых требований к курсовым работам и задач дальнейшего повышения качества их выполнения, с учетом требований рыночной экономики и передового как отечественного, так и зарубежного опыта. Они направлены на конкретизацию вопросов выполнения основных разделов курсовой работы и могут быть использованы в процессе её написания.

Основными целями курсовой работы по данной дисциплине являются:

- закрепление и углубление теоретических знаний, полученных на аудиторных занятиях и самостоятельно в процессе их практического использования;
- развитие интереса к международной торговле;
- формирование к поиску новых, неординарных решений для успешной деятельности предприятия;
- умение работать с различными источниками информации, делать правильные выводы и эффективные предложения;
- как один из видов научно – исследовательской деятельности студентов, способствующих развитию научного мышления.

6.3.2. Общие требования к курсовой работе

Курсовая работа должна носить реальный характер, выполняться на основе материалов, собранных на предприятиях, и быть адаптирована к изменяющимся условиям рыночной экономики.

В процессе выполнения курсовой работы студент должен научиться применять совокупность методов исследования: монографического, расчетно-конструктивного, статистико-экономических, экономико-математических, аналитических, социологических, графических и т.д.

На основании этого появляется возможность дать хорошее теоретическое обоснование исследуемой проблемы, провести тщательный, достоверный анализ финансово - хозяйственной деятельности предприятия в целом, обосновать рекомендации по совершенствованию управления предприятием и рассчитать их экономическую эффективность. При этом оценка экономической эффективности предлагаемых рекомендаций должна быть комплексной и учитывать все экономические, социальные, экологические и другие аспекты. Использование системного подхода в проводимых исследованиях позволит студенту выявить и проанализировать систему предприятия в полном объеме, объект и субъект управления в их взаимодействии, взаимозависимости, а также выявить те эффекты, которые возникают лишь в системах, в том числе открытого типа.

При подготовке курсовой работы необходимо использовать соответствующую литературу: учебно-методическую, учебную, научно-исследовательскую, справочную, нормативную, методологическую. Кроме того, для овладения современными концепциями и актуальными разработками, а также передовым опытом проведения анализа исследования студенты должны использовать в работе периодическую печать. Независимо от наличия в курсовой работе

отдельной рекомендательной главы вопросы экономики предприятия и обоснования рекомендаций по совершенствованию управления ею должны быть отражены также во введении к курсовой работе и в выводах заключительного раздела работы.

Тема курсовой работы может быть раскрыта только с учетом общих тенденций развития экономики, современных методов хозяйствования, условий функционирования, существующих форм собственности и сфер деятельности.

6.3.3. Структура и содержание курсовой работы

Объем курсовой работы составляет до 40 страниц машинописного текста. Курсовая работа включает следующие разделы:

Титульный лист

Содержание

Введение - 2 страницы.

I. Теоретическая часть – 8 - 10 страниц.

II. Аналитическая часть - до 18 - 20 страниц.

III. Рекомендательная часть - до 6 страниц.

Заключение - 2 страницы.

Список используемой литературы (до 30 источников).

Приложения.

В содержании представляется структура работы в соответствии с выбранной темой. Указывается страница, с которой начинается каждый пункт.

Главы курсовой работы должны содержать от 3 до 5 параграфов, каждый объемом не менее 3 страниц.

Графический материал используется как в тексте (в виде таблиц, схем, рисунков, графиков и др.), так и выносится в приложение. Объем приложений не ограничивается.

6.3.4. Требования к оформлению курсовой работы

Курсовая работа оформляется в соответствии с требованиями ЕСКД на отдельных листах формата А4 (210*297), которые брошюруются под титульным листом. Текст должен быть набран на компьютере в текстовом процессоре WORD и переписан на диск. Текст оформляется: шрифт - Times New Roman (или близкий к нему); размер шрифта - 12; межстрочный интервал – 1,5.

Абзацный отступ должен быть одинаковым и равен пяти печатным знакам. Заголовки отделяют от текста сверху и снизу двумя межстрочными интервалами. Текст на иностранном языке и формулы могут быть впечатаны или вписаны черной тушью. Страницы должны иметь поля:

- левое поле листа - 30 мм (10 печатных знаков);
- правое поле листа - 10 мм (3-4 печатных знака);
- верхнее поле листа - 20 мм (5 межстрочных интервалов);
- нижнее поле листа - 20 мм (5 межстрочных интервалов).

Повреждения листов текста, помарки и следы полностью удаленного прежнего текста (графики) не допускаются.

Текст курсовой работы разделяют на разделы и подразделы. Разделы должны иметь порядковые номера в пределах всей работы, обозначенные арабскими цифрами с точкой. Подразделы должны иметь нумерацию в пределах каждого раздела. Номера подразделов состоят из номера раздела и подраздела, разделенных точкой. Наименование разделов должно быть кратким. Переносы слов в заголовках не допускаются. Точку в конце заголовка не ставят (если заголовок состоит из двух предложений, то их разделяют точкой). Каждая глава начинается с нового листа. Начало подразделов не выносится на новый лист, а продолжает предыдущий текст.

В конце курсовой работы приводится список литературы, которая была использована при её выполнении. Оформление списка литературы и ссылка на него в тексте должно соответствовать ГОСТ Р 7.0.5-2008. Список литературы включается в содержание курсовой работы.

В тексте курсовой работы не допускается применять для одного и того же понятия различные научные термины, близкие по смыслу (синонимы), а также иностранные слова и термины, при наличии равнозначных слов и терминов на русском языке. Недопустимо сокращение слов, кроме установленных правилами русской орфографии, а также соответствующими

государственными стандартами. Страницы, таблицы, графики и схемы должны быть пронумерованы. Нумерация должна быть сквозной или в рамках раздела. При нумерации страниц следует учесть, что первой страницей является титульный лист, второй - содержание курсовой работы. На них нумерация не ставится. Номер страницы начинают проставлять со следующего после содержания листа, обозначая его цифрой "3". Оформление таблиц, рисунков регламентируется также Государственным стандартом. Номера страниц ставят в правом верхнем углу листа.

6.3.5. Написание курсовой работы

Выбор тем курсовой работы осуществляется в начале семестра в соответствии с научными интересами, опытом работы и творческими возможностями, наличия исходных материалов, потребностей предприятия и подразделения, являющимися местом работы студента, на базе которого будет выполняться работа. Примерные темы курсовых работ представлены ниже.

Студент может предложить свою тему курсовой работы, не включенную в перечень, обосновав при этом актуальность и целесообразность ее разработки, а также по согласованию с преподавателем взять одну из научно-исследовательских задач. После выбора темы и утверждения ее преподавателем студент приступает к выполнению курсовой работы. Процесс выполнения курсовой работы состоит из следующих этапов:

- выбор темы курсовой работы и утверждение ее ведущим преподавателем;
- изучение учебной и научной литературы;
- составление плана курсовой работы и утверждение его ведущим преподавателем;
- изучение литературы и написание теоретического раздела курсовой работы;
- сбор аналитического материала на конкретном предприятии и написание аналитического раздела курсовой работы;
- обобщение теоретических и аналитических разработок и обоснование рекомендаций по использованию выявленных резервов в осуществлении хозяйственной деятельности предприятия;
- сдача курсовой работы на проверку ведущему преподавателю в срок, назначенный им же;
- защита проверенной курсовой работы.

Преподаватель оказывает научно-методическую помощь студентам при выполнении курсовой работы в соответствии с утвержденным графиком консультаций по курсовому проектированию, осуществляет контроль за ходом выполнения и качеством курсовой работы в соответствии с графиком сдачи разделов курсовой работы; рекомендует литературу по теме, в том числе новейшие источники, дополнительный материал.

6.3.6. Защита курсовой работы

После проверки курсовой работы преподаватель подписывает титульный лист пояснительной записки и вместе со своим отзывом возвращает курсовую работу студенту для доработки (в случае обнаружения ошибок, неполного объема и низкого качества оформления) или рекомендует курсовую работу для подготовки к защите.

Защита курсовых работ студентами может проводиться в личном собеседовании с преподавателем или открытого с участием группы.

В процессе доклада студент должен кратко сформулировать цели и задачи курсовой работы, охарактеризовать объект и предмет исследования, изложить основные выводы, полученные на основе аналитической части курсовой работы. Главное внимание в докладе должно быть уделено рассмотрению предложенных рекомендаций и их экономическому обоснованию. В заключение студент оценивает полноту и качество решения поставленных перед ним задач. Затем студенту задаются вопросы, на которые он обязан дать полные и исчерпывающие ответы. Вопросы могут быть заданы как преподавателем, так и студентами. После этого студент отвечает на замечания преподавателя, отмеченные им в отзыве.

6.3.7. Методические рекомендации к выполнению основных разделов курсовой работы

Во введении обосновывается необходимость разработки данной темы, ее актуальность для совершенствования управления предприятиями в условиях рынка. Актуальность темы подтверждается ссылками на фактический материал по рассматриваемому вопросу, доказательствами ее значения для решения вопросов совершенствования управления торговой деятельности. Значение объекта исследования подчеркивается его важностью в общей системе управления предприятиями. Подчеркивается важность избранной темы для данного объекта. В итоге четко формулируется цель и задачи курсовой работы. Следовательно, во введении должно быть указано: чему конкретно посвящена курсовая работа, чем вызвано формулирование такой темы, каковы основные задачи. Указывается также объект и предмет, методы исследования.

Стиль изложения введения - тезисный, форма изложения постановочная. Введение должно содержать не более двух страниц.

Теоретическая часть курсовой работы представляет собой обзор современного состояния теории и практики по выбранной теме на основе имеющихся литературных источников и экономических публикаций различных авторов. При этом студенту необходимо:

1. Сформулировать проблему по данной теме.
2. Изыскать противоречия на основе изучения теоретического материала.
3. Выявить резервы и разработать пути решения проблемы.

Изучение теоретических основ решаемой проблемы должно опираться на выводы основоположников экономической науки по различным её направлениям, работы ведущих отечественных и зарубежных экономистов, основные нормативные документы, законы и законодательные акты, принятые в области регламентирования рыночных отношений между субъектами хозяйствования. Обобщая имеющиеся мнения и выводы различных авторов по решаемой проблеме, студент может сформулировать свое отношение к рассматриваемому вопросу, которое может совпадать с чьим-то мнением или может быть оригинальным. В этом случае обоснование должно быть развёрнутым, базироваться на теоретической основе и иметь практическое подтверждение.

Анализ объекта исследования представляет собой его экономическую, социальную и организационную характеристику. Причем более подробная характеристика дается по тем направлениям и сторонам деятельности объекта, которые непосредственно связаны с решением задач, поставленных курсовой работой.

При проведении экономического анализа необходимо учитывать следующие требования:

- 1) анализ базируется на использовании системы конкретных показателей, характеризующих хозяйственную деятельность предприятия и ее отдельные стороны;
- 2) анализ необходимо проводить, начиная с обобщающих показателей и переходя к более частным показателям и факторам. Этим достигается углубление анализа или его расширение и обобщение;
- 3) анализ деятельности предприятия требует изучения изменения анализируемого показателя в динамике;
- 4) анализ необходимо проводить при любом характере изменения фактических показателей отчетного периода независимо от их уровня за предыдущий период;
- 5) анализ при необходимости должен содержать обоснованность уровня фактических показателей - сравнение с достигнутым уровнем за предыдущие периоды или прогрессивными нормативами;
- 6) анализ должен содержать количественную оценку влияния факторов на анализируемый показатель;
- 7) конкретность и объективность анализа, т.е. правильный подбор информации для анализа, критическое и беспристрастное ее изучение.

Информация об организационно-экономической, производственно-технической деятельности объекта курсовой работы должна комплексно характеризовать состояние анализируемого предприятия.

Основными источниками получения информации на предприятии по теме курсовой работы являются следующие:

- 1) данные перспективных и текущих планов, статистических и балансовых отчетов и данные первичного оперативного учета исследуемого предприятия,
- 2) данные проектно-технической и учредительной документации, подготовленной на стадии создания или реорганизации предприятия;

3) данные федеральной законодательной и инструктивной документации (Законы, Положения, Инструкции, нормативы, рекомендации и т.п.);

4) данные по результатам специальных аналитических исследований по социально-экономическим и организационным аспектам деятельности предприятия.

Анализ проводится методами сравнения достигнутых результатов с заданиями планов, желательно по динамическому ряду за несколько лет, с использованием группировок, абсолютных, относительных, средних величин и других методов экономического анализа.

Таким образом, изучая экономическую и социальную характеристику предприятия, студент анализирует реальное состояние и тенденции развития производства, выполнение основных плановых показателей по реализации товаров (услуг) и повышения доли рынка, кадровые вопросы, экономическую сторону деятельности коллектива (повышения уровня профессионального развития, привлекательности труда, быта и отдыха членов коллектива). При оформлении этого раздела имеются большие возможности по использованию графических способов представления данных: таблиц, схем, круговых диаграмм, графиков и т.д.

Завершением аналитической главы является составление в форме таблицы основных тезисов о выявленных резервах улучшения состояния того вопроса, который озвучен в теме работы с обязательной цифровой аргументацией.

Рекомендательная часть посвящается обоснованию и характеристике предложений, рекомендуемых студентом. Она базируется на конкретных результатах анализа состояния проблемы, обозначенной в теме курсовой работы.

В рекомендательной части, как правило, решаются две основные задачи: поиск возможных вариантов решения по устранению выявленных недостатков и обоснование выбора наиболее рациональных вариантов и преимуществ, обеспечиваемых ими перед фактическим положением дел в экономике предприятия. Решение первой задачи часто прямо зависит от степени детализации и качества проведения тематического анализа.

В процессе поиска и обоснования рекомендаций существуют различные подходы: нормативный - рекомендации основываются на конкретных отраслевых и межотраслевых нормативных материалах. Здесь широко используются так называемые типовые проектные решения, использование передового опыта - рекомендации на опыте фактических достижений аналогичных отечественных и зарубежных предприятий; поиск рекомендаций осуществляется путем изучения передового опыта, специальной литературы. Здесь главное - обеспечить сравнимость условий функционирования исследуемого и передового объектов управления; использование экономического эксперимента - рекомендации основываются на результатах экономического эксперимента, проводимого как в аналогичных организациях, так и в близких к ним по условиям функционирования, а также в экономических регионах; научно-методические рекомендации основываются на прямом или косвенном использовании требований методик и рекомендаций научных исследований и разработок, экономико-математическом моделировании вариантов предложений и их обоснований.

Рекомендации по устранению выявленных недостатков в хозяйственной деятельности предприятия должны быть изложены четко и достаточно подробно с необходимой степенью детализации и обоснованности.

Целесообразно начинать с разработки более общих, широких рекомендаций и заканчивать частными. Предлагаемые рекомендации не должны быть оторваны от всей системы управления предприятием. В рекомендательной части целесообразно обосновать и реальность предлагаемых рекомендаций показом практической возможности преодоления конкретных экономических, технических, организационных и психологических трудностей.

В этом же разделе проводится обоснование выбранной схемы определения эффективности и расчет ожидаемого экономического эффекта от реализации разработанных предложений.

Экономическая эффективность определяется на основе выполняемых расчетов, степень детализации которых зависит от особенностей разрабатываемой темы. На все исходные данные, используемые для расчета экономической эффективности разработанных предложений, должны быть сделаны ссылки об источниках (страницы аналитической части или номер приложения, полное название методических рекомендаций, справочников, прейскурантов, каталогов) или отмечено их экспертное определение.

В конце данного раздела следует привести сводную таблицу всех разработанных предложений (не более двух) и их экономического обоснования (затраты на внедрение, рост доли рынка, рост конкурентоспособности предприятия, его финансовой устойчивости и т.п.).

Заключение должно представлять собой краткие выводы, формулирующие итоги решения задач, поставленных во введении. Оно должно быть предельно конкретным и обязательно содержать следующее:

- оценку общего состояния объекта исследования,
- итоги анализа по теме,
- перечень и краткую характеристику предлагаемых рекомендаций по устранению недостатков,
- итоги расчета экономической эффективности предлагаемых рекомендаций,
- изменение синтетических и тематических показателей деятельности предприятия (фактических и расчётных с учётом рекомендаций) в результате реализации предложений. В конце должна быть дана оценка результатов внедрения рекомендаций с позиции практического использования на предприятии или совершенствования методики научных исследований.

Список используемой литературы должен содержать наименования, которые использовались в различных частях курсовой работы и на которые имеются ссылки в тексте.

Источники располагаются в алфавитном порядке авторов, а при отсутствии последних (если фамилии авторов не вынесены на титульный лист) - по первой букве названия, (нормативно-справочная литература, ведомственная и др.).

По каждому источнику необходимо указать автора, название работы, место издания, наименование издательства, год издания и страницы.

В приложениях должны быть приведены различного рода вспомогательные, поясняющие и дополнительные материалы (действующие на предприятии и разработанные в процессе выполнения курсовой работы: положения о подразделении и должностные инструкции работникам, использованные формы анкет и наблюдательных листов или эти документы в заполненном виде, вспомогательные таблицы и т. п.).

Состав приложений зависит от темы. Приложения должны быть приведены в том порядке, который соответствует последовательности ссылок на них в тексте.

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

Фонды оценочных средств, позволяющие оценить уровень сформированности компетенций и результаты освоения дисциплины, представлены следующими компонентами:

Код оцениваемой компетенции (или ее части)	Этап формирования компетенции	Тип контроля	Вид контроля	Количество Элементов
ПК-5, ПК-7, ПК-10, ПК-11	1	текущий	Письменный опрос	5
	2	текущий	Тестирование	10
	3	текущий	Письменный опрос	5
	4	текущий	Тестирование	10
	5	текущий	Письменный опрос	5
	6	текущий	Тестирование	10
	7	текущий	Письменный опрос	5
	8	текущий	Тестирование	10
	9	текущий	Контрольная работа Тестирование	5 10
	10	промежуточный	Компьютерный тест	Не менее 80

7.1. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

Результаты освоения дисциплины	Оценочные средства (перечень вопросов, заданий и др.)
ПК-5 - Организационная структура организации - Основы менеджмента - Методы управления временем - Принципы корпоративной культуры - Методики бюджетирования - Основы инвестиционного проектирования - Финансовое планирование и бюджетирование ПК-7 - Нормативная документация, приказы, положения, инструкции организации - Основы логистики - Основы математической статистики ПК-10 - Цели и задачи проводимых исследований и разработок - Методы проведения экспериментов и наблюдений, обобщения и обработки информации ПК-11 - Методы анализа и обобщения отечественного и международного опыта в соответствующей области исследований - Методы и средства планирования и организации исследований и разработок	- Стратегия организации коммерческой деятельности непосредственно связана - с изменением экономической политики - со стратегией развития предприятия - со стратегией развития производства - с изменением условий окружающей среды - Организация коммерческой деятельности- это - совокупность процессов и действий, ведущих к образованию и совершенствованию взаимосвязей между частями целого - согласование, координация деятельности и персонала коммерческого предприятия для решения общей задачи и достижения конкретных целей - исследование рынка, закупка и сбыт товара, реклама, продвижение товара, поиск посредников, заключение и исполнение контрактов - согласование и координация деятельности персонала коммерческого предприятия для достижения максимальной прибыли - Цель организации коммерческой деятельности - увеличение доходов предприятия при условии удовлетворения спроса покупателей - максимизация прибыли предприятия - налаживание процесса сбыта товаров - исследование и удовлетворение спроса покупателей - Задача организации коммерческой деятельности состоит в следующем - умении формулировать и реализовывать цели предприятия - удовлетворении потребностей потребителей - реализации целей предприятия, умении их формулировать и направлять коммерческую деятельность в соответствии с задачами, стоящими перед предприятием - применении коммерческих стратегий к деятельности предприятия - Факторы, определяющие стратегию коммерческой деятельности предприятия - условия внешней среды, внутренние возможности предприятия, рынок товаров, организационная структура, личность руководителя - рынок товаров, адаптивность к изменениям, профессиональные качества работников, цели и задачи предприятия, структура - цели и задачи предприятия, условия внешней среды, возможности предприятия, показатели рынка товаров, организационно-управленческая структура - возможности предприятия, цели и задачи предприятия, организационно-управленческая структура, условия внешней среды - Основой для принятия коммерческих решений является - информация о конкурентной среде - информация о потенциальных возможностях торгового предприятия и его конкурентоспособности - информация о покупателях и мотивах покупок - информация о требованиях рынка к товару - Товарооборот – это: - процесс обмена товаров на деньги, стоимость проданных товаров; - перемещение товаров от места производства до места потребления; - время пребывания товаров в магазине. - Товарный запас – это: - объем товарного предложения; - товары, находящиеся в местах производства, в процессе перевозки и в торговле, но еще не проданные;

- в) товары, перешедшие в сферу потребления и используемые в соответствии с потребностями населения.
9. Товар – это:
- а) коммерческая польза, которую приносит торговая операция;
 - б) продукт или услуга, обладающие свойством полезности и предназначенные для обмена на деньги;
 - в) результат коммерческой деятельности на рынке.
10. Товарооборачиваемость – это:
- а) продажа товаров крупными партиями;
 - б) непрерывный процесс поступления товаров взамен уже проданных;
 - в) обмен товаров на деньги.
11. коммерческой деятельности – это
- а) реклама, стимулирование сбыта, пропаганда, личная продажа, публичный (public Relations)
 - б) формирование благоприятного образа (имиджа) фирмы
 - в) любая платная форма неличного представления и продвижения товаров от имени известного спонсора с указанием источника финансирования
12. Порог безубыточности рассчитывается
- а) в целом по году
 - б) на один квартал
 - в) для каждого месяца
13. Обобщающим показателем, характеризующим качественное состояние основных фондов, является:
- а) коэффициент выбытия
 - б) коэффициент обновления
 - в) коэффициент годности
14. Аналитическим показателем, характеризующим использование материалов в производстве, является:
- г) остаток материалов на конец года
 - а) материалоемкость
 - б) фондоотдача
15. Оборотные средства включают:
- а) оборотные производственные фонды
 - б) фонды обращения
 - в) резервные фонды, сформированные за счет собственных средств
 - г) фонды потребления
16. К ненормируемым оборотным средствам относятся:
- а) средства в запасах
 - б) средства в производстве
 - в) денежные средства, дебиторская задолженность
 - г) готовая продукция на складе
17. Показатели, применяемые для оценки эффективности использования основных производственных фондов:
- а) фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность
 - б) фондовооруженность, фондооборачиваемость
 - в) фондоотдача, фондоемкость, фондооборачиваемость
 - г) среди вариантов отсутствует верный
18. Чистая прибыль предприятия используется на:
- а) возмещение материальных затрат
 - б) финансирование представительских расходов
 - в) финансирование расходов на рекламу
 - г) материальную помощь
19. Бухгалтерская прибыль рассчитывается как:
- а) стоимость имущества предприятия, деленная на численность персонала
 - б) сумма всех затрат предприятия на производство и реализацию продукции
 - в) объем произведенной продукции, умноженный на цену единицы продукции за вычетом себестоимости
 - г) разница между доходами и расходами предприятия
20. Чистая прибыль предприятия не используется на:

	а) возмещение материальных затрат б) восполнение недостатка оборотных средств в) оказание материальной помощи работникам г) пополнение различных фондов 21. Воплощение результатов научных исследований и разработок в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке; в новую или усовершенствованную технологию; в новый или усовершенствованный процесс, используемый в практической деятельности, - это: а) инвестиционная деятельность б) франчайзинговая деятельность в) инновационная деятельность г) банковская деятельность 22. Себестоимость продукции образуется за счет: а) материальных затрат, расходов на оплату труда, амортизационных отчислений, прочих затрат б) стоимости возвратных отходов в) расходов на оплату труда г) затрат на капитальное строительство 23. К переменным затратам относятся: а) расходы на сырье и материалы б) заработная плата сдельщиков в) расходы на аренду г) административные расходы 24. Взаимный зачет проводится: а) только между двумя хозяйствующими органами б) не только между двумя хозяйствующими органами, но и между группой предприятий и организаций в) только между предприятием и банком г) только между предприятием и бюджетом 25. Прибыль предприятия, являющаяся объектом налогообложения при уплате налога на прибыль, называется: а) налогооблагаемой б) прибылью от реализации в) чистой прибылью г) прибылью от прочей деятельности 26. Понятие «порог рентабельности» отражает: а) чистый доход предприятия в денежной форме, необходимый для расширенного воспроизводства б) сумму выручки от реализации, при которой предприятие не имеет ни прибылей, ни убытков в) минимально необходимую сумму выручки для возмещения постоянных затрат на производство и реализацию продукции г) величину отношения полученной прибыли к затратам на производство 27. Маржинальный доход предприятия определяется как разница между: а) выручкой от реализации продукции и суммой переменных издержек б) выручкой от реализации продукции и суммой всех издержек в) выручкой от реализации продукции и суммой постоянных издержек г) выручкой от реализации продукции и прибыли 28. В состав внеоборотных активов включают: а) незавершенные капитальные вложения б) незавершенное производство в) товарно-материальные ценности г) кредиторскую задолженность
Уметь: ПК-5 - Осуществлять декомпозицию целей для подразделений - Организовывать контроль выполнения плановых показателей	1. Компания продала товары на сумму 134000 руб. в июле, 226000 руб. – в августе, 188000 руб. – в сентябре. Из опыта поступления денежных средств за проданные товары известно, что 60% от продаж в кредит поступает на следующий месяц после продажи, 36% - во второй месяц, 4% не будет получено совсем. Сколько денег было получено в сентябре? 2. Определить эффективность закупок, если стоимость закупаемой партии составляет 68687 тысяч рублей. Годовой товарооборот – 1200 млн. рублей.

ПК-7 - Разрабатывать предложения по формированию политики ценообразования - Прогнозировать рыночную ситуацию и оценивать возможные риски продаж ПК-10 - Оформлять результаты научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ - Применять актуальную нормативную документацию в соответствующей области знаний ПК-11 - Применять нормативную документацию в соответствующей области знаний - Применять методы анализа научно-технической информации	3. Определить рентабельность продаж, если чистая выручка от реализации продукции составляет 8000 тыс. руб., прибыль равна 2000 тыс. руб. 4. Среднегодовая стоимость основных фондов магазина 600 тыс. руб. годовой объем товарооборота 3000 тыс. руб., а прибыли 150 тыс. руб. Среднесписочная численность работников 10 чел. Рассчитать показатель фондоруженности. Ответ записать в виде целого числа 5. Прибыль от продаж по итогам календарного периода составила 2200 тыс. руб., а среднесписочная численность торговых работников – 10 чел. Средняя стоимость основных фондов равна 4400 тыс. руб. Определите показатель фондорентабельности.												
Иметь практический опыт: ПК-5 - Разработка, анализ выполнения и корректировка бюджета подразделения ПК-7 - Разработка планов продаж - Мониторинг, анализ выполнения и корректировка запланированных показателей по объемам продаж ПК-10 - Проведение маркетинговых исследований научно-технической информации - Внедрение результатов исследований и разработок в соответствии с установленными полномочиями ПК-11 - Сбор, обработка, анализ и обобщение передового отечественного и международного опыта в соответствующей области исследований - Подготовка предложений для составления планов и методических программ исследований и разработок, практических рекомендаций по исполнению их результатов	1. Магазин имел плановые показатели: товарооборот – 1200 тыс. руб.; валовой доход - 910 тыс. руб.; сумма издержек обращения 240 тыс. руб. Фактические результаты таковы: товарооборот 1350 тыс. руб.; валовой доход 990 тыс. руб.; издержки обращения 290 тыс. руб. Определить отклонение фактической прибыли от плановой. 2. Определите влияние на сумму валового дохода изменений товарооборота, используя данные таблицы. Таблица <table><tr><th colspan="3">Исходные данные</th></tr><tr><th>Показатели</th><th>план</th><th>факт</th></tr><tr><td>Товарооборот, тыс. руб.</td><td>39250</td><td>40400</td></tr><tr><td>Уровень валового дохода, %</td><td>20</td><td>22</td></tr></table> 3. Определите влияние на прибыль от продаж изменения розничных цен, если известно, что товарооборот по плану составлял 9500 тыс. руб., а цены возросли на 5,67%. Плановая прибыль от продаж равна 1900 тыс. руб., фактически – 2050 тыс. руб.	Исходные данные			Показатели	план	факт	Товарооборот, тыс. руб.	39250	40400	Уровень валового дохода, %	20	22
Исходные данные													
Показатели	план	факт											
Товарооборот, тыс. руб.	39250	40400											
Уровень валового дохода, %	20	22											

7.2. Методические рекомендации к определению процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Рабочая учебная программа дисциплины содержит следующие структурные элементы:

- перечень компетенций, формируемых в результате изучения дисциплины с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;
- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (далее – задания). Задания по каждой компетенции, как правило, не должны повторяться.

Требования по формированию задания на оценку ЗНАНИЙ:

- обучающийся должен воспроизводить и объяснять учебный материал с требуемой степенью научной точности и полноты;
- применяются средства оценивания компетенций: тестирование, вопросы по основным понятиям дисциплины и т.п.

Требования по формированию задания на оценку УМЕНИЙ:

- обучающийся должен решать типовые задачи (выполнять задания) на основе воспроизведения стандартных алгоритмов решения;
- применяются следующие средства оценивания компетенций: простые ситуационные задачи (задания) с коротким ответом или простым действием, упражнения, задания на соответствие или на установление правильной последовательности, эссе и другое.

Требования по формированию задания на оценку навыков и (или) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

- обучающийся должен решать усложненные задачи (выполнять задания) на основе приобретенных знаний, умений и навыков, с их применением в определенных ситуациях;
- применяются средства оценивания компетенций: задания требующие многошаговых решений как в известной, так и в нестандартной ситуациях, задания, требующие поэтапного решения и развернутого ответа, ситуационные задачи, проектная деятельность, задания расчетно-графического типа. Средства оценивания компетенций выбираются в соответствии с заявленными результатами обучения по дисциплине.

Процедура выставления оценки доводится до сведения обучающихся в течение месяца с начала изучения дисциплины путем ознакомления их с технологической картой дисциплины, которая является неотъемлемой частью рабочей учебной программы по дисциплине.

В результате оценивания компетенций на различных этапах их формирования по дисциплине студенту начисляются баллы по шкале, указанной в рабочей учебной программе по дисциплине.

7.3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Успешность усвоения дисциплины характеризуется качественной оценкой на основе листа оценки сформированности компетенций, который является приложением к зачетно-экзаменационной ведомости при проведении промежуточной аттестации по дисциплине.

Критерии оценивания компетенций

Компетенция считается сформированной, если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний, использует в ответе дополнительный материал; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 86 до 100, что соответствует *повышенному уровню* сформированности компетенции.

Компетенция считается сформированной, если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент последовательно, четко и логически стройно

излагает учебный материал; справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 61 до 85,9, что соответствует *пороговому уровню* сформированности компетенции.

Компетенция считается несформированной, если студент при выполнении заданий не демонстрирует знаний учебного материала, допускает ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы, не демонстрирует необходимых умений, доля невыполненных заданий, предусмотренных рабочей учебной программой составляет 55 %, качество выполненных заданий не соответствует установленным требованиям, качество их выполнения оценено числом баллов ниже 61, что соответствует *допороговому уровню*.

Шкала оценки уровня освоения дисциплины

Качественная оценка может быть выражена: в процентном отношении качества усвоения дисциплины, которая соответствует баллам, и переводится в уровневую шкалу и оценки «отлично» / 5, «хорошо» / 4, «удовлетворительно» / 3, «неудовлетворительно» / 2, «зачтено», «не зачтено». Преподаватель ведет письменный учет текущей успеваемости студента в соответствии с технологической картой по дисциплине.

Шкала оценки результатов освоения дисциплины, сформированности компетенций

Шкалы оценки уровня сформированности компетенции (й)		Шкала оценки уровня освоения дисциплины		
Уровневая шкала оценки компетенций	100 балльная шкала, %	100 балльная шкала, %	5-балльная шкала, дифференцированная оценка/балл	недифференцированная оценка
допороговый	ниже 61	ниже 61	«неудовлетворительно» / 2	не зачтено
пороговый	61-85,9	70-85,9	«хорошо» / 4	зачтено
		61-69,9	«удовлетворительно» / 3	зачтено
повышенный	86-100	86-100	«отлично» / 5	зачтено

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

8.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий [Электронный ресурс] : учеб. для студентов вузов по направлениям подгот. 38.03.01 "Экономика", 38.03.02 "Менеджмент" (квалификация (степень) "бакалавр") / В. И. Видяпин [и др.] под ред. В. Я. Позднякова. - Документ Bookread2. - М. : ИНФРА-М, 2016. - 617 с. : табл. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=547957>.
2. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : учеб. для вузов / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатов. - 13-е изд., перераб. и доп. - Документ Bookread2. - М. : Дашков и К, 2017. - 500 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=317391>.

Дополнительная литература

3. Бурменко, Т. Д. Сфера услуг: экономика [Текст] : учеб. пособие для вузов / Н. Н. Даниленко, Т. А. Туренко под ред. Т. Д. Бурменко. - М. : КноРус, 2008. - 322 с. : ил.
4. Егоров, В. Ф. Организация торговли [Текст] : учеб. для вузов по торговым специальностям / В. Ф. Егоров. - СПб. : Питер, 2006. - 344 с. : ил.

5. Ерохина, Л. И. Экономика предприятия (в сфере товарного обращения) [Текст] : учеб. для вузов по специальностям "Соц.-культур. сервис и туризм", "Коммерция" / Л. И. Ерохина, Е. В. Башмачникова, Т. И. Марченко. Тольятт. гос. ун-т сервиса. - Тольятти : ТГУС, 2006. - 311 с. : ил.
6. Инькова, Н. А. Современные интернет-технологии в коммерческой деятельности [Текст] : учеб. пособие для вузов по специальности "Коммерция (торговое дело)" / Н. А. Инькова. - М. : Омега-Л, 2007. - 188 с. : ил.
7. Половцева, Ф. П. Коммерческая деятельность [Текст] : учеб. для вузов / Ф. П. Половцева. - М. : ИНФРА-М, 2008. - 247 с. : ил.

8.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть "Интернет"), необходимых для освоения дисциплины

Интернет-ресурсы:

1. BOOK. RU [Электронный ресурс] : электрон. б-ка. - Режим доступа: <http://www.book.ru/>. - Загл. с экрана.
2. За партой. РУ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://za-partoj.ru/d/econ/econ285.htm>. - Загл. с экрана.
3. Издательский дом Гребенникова [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.grebennikov.ru. - Загл. с экрана.
4. Электронная библиотечная система Поволжского государственного университета сервиса [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://elib.tolgas.ru/>. - Загл. с экрана.
5. Электронно-библиотечная система Znanium.com [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://znanium.com/>. - Загл. с экрана.

9. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Краткая характеристика применяемого программного обеспечения

№ п/п	Программный продукт	Характеристика	Назначение при освоении дисциплины
1	Microsoft Word	Текстовый процессор, предназначенный для создания, просмотра и редактирования текстовых документов, с локальным применением простейших форм таблично-матричных алгоритмов.	Подготовка студентами докладов и рефератов по представленной тематике, оформления самостоятельных работ
2	Microsoft PowerPoint	Программа подготовки презентаций и просмотра презентаций, являющаяся частью Microsoft Office и доступная в редакциях для операционных систем Microsoft Windows и Mac OS.	Воспроизведение презентаций, подготовленных студентами в рамках предложенных тем научных докладов и рефератов
3	Microsoft Excel	Широко распространенная компьютерная программа. Нужна она для проведения расчетов, составления таблиц и диаграмм, вычисления простых и сложных функций.	Проведение практических занятий, подготовка студентами докладов и рефератов по представленной тематике, решение домашних заданий.

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

10.1. Специально оборудованные кабинеты и аудитории

№	Наименование оборудованных учебных кабинетов и (или) аудиторий	Основное специализированное оборудование
1	Аудитория бизнес-проектирования коммерческой деятельности, логистики и маркетинга, лекционная аудитория.	Перечень основного оборудования: комплект мультимедийного проекционного оборудования (экран Draper Luma, проектор Sanyo PLC), комплект учебной мебели на 120 посадочных мест

11. Примерная технологическая карта дисциплины «Организация и эффективность коммерческой деятельности»

Институт (факультет) ИЭ

кафедра «Экономика, организация и коммерческая деятельность»

преподаватель Алябьева Е. М., направление подготовки 38.03.06 «Торговое дело» направленности (профиля) «Управление в сфере коммерческого предпринимательства»

[illegible]

