

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Кубанский государственный университет»
Факультет ЭКОНОМИЧЕСКИЙ



УТВЕРЖДАЮ:

Проректор по учебной работе,
качеству образования – первый
проректор

Иванов А.Г.

подпись

« 01 » июля 2016 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
Б1.В.21 КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ
(ОРГАНИЗАЦИИ)

Направление подготовки/специальность 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль) / специализация Экономика предприятий и организаций

Программа подготовки прикладная

Форма обучения заочная

Квалификация (степень) выпускника бакалавр

Краснодар 2016

1 Цели и задачи изучения дисциплины (модуля)

1.1 Цель освоения дисциплины

Цель дисциплины – овладение студентами системой методологических, организационных и финансово-экономических знаний и действий, направленных на совершенствование процессов купли-продажи товаров и услуг для удовлетворения спроса потребителей и получения прибыли от реализации товаров.

1.2 Задачи дисциплины

Задачи:

- изучение основ коммерческой деятельности применительно к внутренней и внешней торговле;
- разработка методологии исследования товарных рынков в сфере коммерции;
- освоение технологии проведения коммерческих переговоров, заключения коммерческих сделок и контрактов купли-продажи, их исполнения во внутренней и внешней торговле;
- выявление особенностей организации и техники проведения коммерческих операций предприятиями в оптовой, розничной торговле, торгово-посредническом звене, на внутреннем и внешнем рынках;
- ознакомление с государственным и международным регулированием коммерческой и предпринимательской деятельности.

1.3 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

"Коммерческая деятельность предприятия (организации)" является обязательной дисциплиной вариативной части ФГОС ВО бакалавриата (Б1.В.21) по направлению подготовки 38.03.01 "Экономика", профиль Экономика предприятий и организаций. Эта дисциплина логически и содержательно-методически взаимосвязана с другими частями ООП, обеспечивает преемственность и гармонизацию освоения курса.

Рабочая программа дисциплины "Коммерческая деятельность предприятия (организации)" предназначена для студентов четвертого курса экономического факультета и соответствует компетентностному подходу в образовании.

Для освоения дисциплины "Коммерческая деятельность предприятия (организации)" студенты должны владеть знаниями, умениями, навыками и компетенциями, приобретенными в результате изучения таких предшествующих дисциплин, как: "Мировая экономика и международные экономические отношения", "Экономическая география и регионалистика", "Микроэкономика", "Маркетинг", "Экономика предприятия", "Менеджмент", "Финансы и кредит", "Деньги, кредит, банки".

Дисциплина "Коммерческая деятельность предприятия (организации)" позволяет эффективно формировать профессиональные компетенции, способствует всестороннему развитию личности студентов и гарантирует качество их подготовки.

Знания, умения, навыки и компетенции, полученные студентами в результате освоения данной дисциплины, необходимы для освоения ряда других частей ООП: и др.

Предполагается, что по завершении курса студенты смогут читать современную экономическую литературу, писать рефераты и исследовательские работы по соответствующей курсу тематике.

1.4 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся профессиональных компетенций: ПК-3, ПК-18

№ п.п.	Индекс компет енции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			знать	уметь	владеть

№ п.п.	Индекс компет енции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			знать	уметь	владеть
1.	ПК-3	способностью выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами	основы коммерческой деятельности для решения профессиональ ных задач предприятия в сфере коммерции	исследовать рынки и формировать ассортимент товаров и услуг	современным и методиками расчета и анализа показателей, характеризую щих экономически е процессы и явления на микро- и макроуровне, навыками самостоятель ной работы самоорганиза ции и организации выполнения поручений
2.	ПК-18	способностью организовывать и осуществлять налоговый учет и налоговое планирование организации	содержание этапов планирования коммерческой деятельности организации	определять перечень налогов и других платежей, подлежащих уплате коммерческой организацией	навыками налогового планирования в коммерческо й организации

2. Структура и содержание дисциплины

2.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 зач.ед. (108 часов), их распределение по видам работ представлено в таблице (для студентов 3ФО).

Вид учебной работы		Всего часов	Семестры (часы)			
			7	8		
Контактная работа, в том числе:						
Аудиторные занятия (всего):		10	4	6		
Занятия лекционного типа		4	4		-	-
Лабораторные занятия		-	-	-	-	-
Занятия семинарского типа (семинары, практические занятия)		6		6	-	-
		-	-	-	-	-
Иная контактная работа:						
Контроль самостоятельной работы (КСР)		-				
Промежуточная аттестация (ИКА)		0,3		0,3		
Самостоятельная работа, в том числе:						
Курсовая работа		-	-	-	-	-
Проработка и повторение лекционного материала, материала учебной и научной литературы, подготовка к семинарским занятиям		47	38	9	-	-
Подготовка рефератов		36	30	6	-	-
Подготовка к текущему контролю		6		6	-	-
Контроль:						
Подготовка к экзамену		8,7		8,7		
Общая трудоемкость	108	108	72	36	-	-
	10,3	10,3	4	6,3		
	3	3	2	1		

2.2 Структура дисциплины:

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины. Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в 8 семестре

№ раз-дела	Наименование разделов	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Самостоятельная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1	2	3	4	5	6	7
1.	Сущность и содержание коммерческой деятельности	12	1	1	-	10
2.	Субъекты коммерческой деятельности	12	1	1		10
3.	Коммерческая деятельность предприятия (организации) на рынке товаров и услуг	12	1	1		10
4.	Коммерческие сделки	12	1	1		10
5.	Контракты купли-продажи	11		1		10
6.	Роль банков в коммерческой деятельности	11		1		10

№ раз-дела	Наименование разделов	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Самостоятельная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
7.	Особенности коммерческой деятельности на различных рынках	15				15
8.	Государственно международное регулирование коммерческой и предпринимательской деятельности	14				14
<i>Итого по дисциплине:</i>		99	4	6		89

Примечание: Л – лекции, ПЗ – практические занятия / семинары, ЛР – лабораторные занятия, СРС – самостоятельная работа студента

2.3 Содержание разделов дисциплины

2.3.1 Занятия лекционного типа

№	Наименование раздела	Содержание раздела	Форма текущего контроля
1	2	3	4
1	Сущность и содержание коммерческой деятельности	Понятие коммерческой деятельности как категории рыночной экономики. Цели, задачи и содержание коммерческой деятельности	Устный опрос
2	Субъекты коммерческой деятельности	Субъекты коммерческой деятельности — коммерческие организации (предприятия), их классификация по виду хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, количественным параметрам, правовому положению, форме собственности, принадлежности капитала.	Устный опрос
3	Коммерческая деятельность предприятия (организации) на рынке товаров и услуг	Исследование товарных рынков и торговой зоны. Изучение спроса потребителей и методы его прогнозирования. Потребительская оценка товаров на рынке. Моделирование товарного ассортимента и ассортиментной политики предприятия. Выбор товаров и формирование ассортимента. Методические подходы к выбору товаров при их закупке. Факторы, влияющие на формирование ассортимента. Управление товарной	Устный опрос

		номенклатурой и ее количественная оценка. Коммерческие взаиморасчеты: способы и формы расчетов, их влияние на коммерческую устойчивость предприятия. Закупка и поставка товаров. Технология закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия. Принципы закупки и поставки товаров, их организация, документальное оформление и учет. Формирование и планирование товарных запасов.	
4	Коммерческие сделки	Коммерческие сделки на рынке товаров и услуг как объекты коммерческой деятельности. Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческих операций в условиях рыночных отношений.	Устный опрос

2.3.2 Практические занятия

№	Наименование раздела	Тематика практических занятий (семинаров)	Форма текущего контроля
1	2	3	4
1	Сущность и содержание коммерческой деятельности	Понятие коммерческой деятельности как категории рыночной экономики. Цели, задачи и содержание коммерческой деятельности	Рефераты (Р), контрольные вопросы
2	Субъекты коммерческой деятельности	Субъекты коммерческой деятельности — коммерческие организации (предприятия), их классификация по виду хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, количественным параметрам, правовому положению, форме собственности, принадлежности капитала. Объединения коммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов, виды и роль в коммерческом предпринимательстве.	Рефераты (Р), контрольные вопросы
3	Коммерческая деятельность предприятия (организации) на рынке товаров и услуг	Исследование товарных рынков и торговой зоны. Изучение спроса потребителей и методы его прогнозирования. Потребительская оценка товаров на рынке. Моделирование товарного ассортимента	Рефераты (Р), контрольные вопросы

		и ассортиментной политики предприятия. Ценообразующие факторы и формирование цен на товары при закупке и продаже товаров. Методы ценообразования. Выбор товаров и формирование ассортимента. Методические подходы к выбору товаров при их закупке. Факторы, влияющие на формирование ассортимента. Управление товарной номенклатурой и ее количественная оценка. Определение объемов закупок и продаж товаров: методы, их сущность и технология расчетов. Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи товаров. Формы ведения переговоров о коммерческой сделке и согласования ее основных условий. Способы заключения договоров купли-продажи. Форма договора купли-продажи. Коммерческие взаиморасчеты: способы и формы расчетов, их влияние на коммерческую устойчивость предприятия. Закупка и поставка товаров. Технология закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия. Принципы закупки и поставки товаров, их организация, документальное оформление и учет. Формирование и планирование товарных запасов. Оптимальные объемы запасов и наличности, методы их определения. Управление товарными запасами и скоростью товарооборота. Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров. Принципы и формы товародвижения, каналы распределения и их выбор. Классификация методов продажи, их технология и эффективность. Сервисное обслуживание. Виды услуг, их сущность и отличительные особенности. Классификация и сертификация услуг. Управление качеством	
--	--	--	--

4	Коммерческие сделки	Коммерческие сделки на рынке товаров и услуг как объекты коммерческой деятельности. Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческих операций в условиях рыночных отношений. Этапы проведения коммерческой сделки и их содержание: поиск и выбор деловых партнеров (продавца, покупателя), проведение переговоров и согласование условий договора, его заключение и исполнение.	Рефераты (Р), контрольные вопросы
5	Контракты купли-продажи	Виды договоров купли-продажи, заключаемых сторонами на рынке товаров и услуг. Содержание коммерческих условий, предусмотренных договорами купли-продажи. Влияние договоров и коммерческих условий на уровень показателей коммерческой деятельности предприятия.	Рефераты (Р), контрольные вопросы
6	Роль банков в коммерческой деятельности	Функции банков в коммерческой деятельности предприятий. Основные критерии выбора банка для коммерческих предприятий. Формирование кредитных ресурсов и их структуры коммерческими предприятиями. Роль банков в организации электронной торговли.	Рефераты (Р), контрольные вопросы

2.3.3 Лабораторные занятия

Лабораторные занятия не предусмотрены учебным планом.

2.3.4 Примерная тематика курсовых работ

Курсовые работы не предусмотрены учебным планом.

2.4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

№	Вид СРС	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы
1	2	3
1	Проработка и повторение лекционного материала,	1. Методические указания для подготовки к занятиям лекционного и семинарского типа. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 8 от 29 июня 2017 г. Режим доступа:

	материала учебной и научной литературы, подготовка к семинарским занятиям	https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya 2. Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 8 от 29 июня 2017 г. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya
2	Подготовка рефератов	Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 8 от 29 июня 2017 г.
3	Подготовка к текущему контролю	Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 8 от 29 июня 2017 г. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа,

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа,

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

3. Образовательные технологии

В процессе изучения дисциплины лекции, практические занятия, консультации являются ведущими формами обучения в рамках лекционно-семинарской образовательной технологии.

Лекции излагаются в виде презентации с использованием мультимедийной аппаратуры. Данные материалы в электронной форме передаются студентам.

Основной целью практических занятий является разбор практических ситуаций. Дополнительной целью практических занятий является контроль усвоения пройденного материала. На практических занятиях также осуществляется проверка выполнения заданий.

При проведении практических занятий участники готовят и представляют (с использованием программы Power Point) сообщения по наиболее важным теоретическим аспектам текущей темы, отвечают на вопросы преподавателя и других слушателей. В число видов работы, выполняемой слушателями самостоятельно, входят:

- 1) поиск и изучение литературы по рассматриваемой теме;
- 2) поиск и анализ научных статей, монографий по рассматриваемой теме;
- 3) подготовка реферативных обзоров.

Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья устанавливается особый порядок освоения указанной дисциплины. В образовательном процессе используются социально-активные и рефлексивные методы обучения (ролевая игра), технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении

полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Вышеозначенные образовательные технологии дают наиболее эффективные результаты освоения дисциплины с позиций актуализации содержания темы занятия, выработки продуктивного мышления, терминологической грамотности и компетентности обучаемого в аспекте социально-направленной позиции будущего специалиста, и мотивации к инициативному и творческому освоению учебного материала.

4. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

4.1 Фонд оценочных средств для проведения текущей аттестации

Оценочные средства для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья выбираются с учетом их индивидуальных психофизических особенностей.

- при необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на экзамене;

- при проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями;

- при необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине (модулю) предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

Примерные темы рефератов (ПК-3, ПК-18)

1. Функции банков в коммерческой деятельности предприятий. Основные критерии выбора банка для коммерческих предприятий.

2. Формирование кредитных ресурсов и их структуры коммерческими предприятиями.

3. Роль банков в организации электронной торговли.

4. Организация биржевой торговли. Товарная биржа и ее функции. Виды и цели биржевых сделок. Техника проведения биржевых операций.

5. Организация торговли товарами на аукционах и торгах.

6. Понятие ярмарок, виды и условия их проведения, организаторы и участники ярмарок. Виды заключаемых сделок.

7. Особенности коммерческой деятельности на различных рынках.

8. Развитие фирменной торговли и анализ основных элементов фирменного стиля.

9. Правовая и нормативная база государственного регулирования коммерческой и предпринимательской деятельности.
10. Правила торговли на внутреннем и зарубежном рынках потребительских товаров.
11. Товарооборот, цены и тарифы в торговле.
12. Ввоз и вывоз товаров. Ставка налога и импортная пошлина.
13. Денежные расчеты при осуществлении торговых операций.
14. Эффективность коммерческой деятельности предприятия на внешнем рынке.
15. Этапы выхода предприятия на внешний рынок. Внешнеторговый контракт и его содержание.
16. Базисные условия поставки товаров и перемещение их через границу.
17. Методы определения цены экспортных и импортных товаров.
18. Особенности ценообразования на мировом рынке.
19. Торговые посредники и их роль во внешнеэкономической деятельности.
20. Основные мировые биржи и аукционы.

Примерный перечень контрольных вопросов по отдельным темам дисциплины
(ПК-3, ПК-18)

Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности.

1. Понятие коммерческой деятельности как категории рыночной экономики.
2. Цели, задачи и содержание коммерческой деятельности.

Тема 2. Субъекты коммерческой деятельности.

1. Субъекты коммерческой деятельности — коммерческие организации (предприятия), их классификация.
2. Объединения коммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов, виды и роль в коммерческом предпринимательстве.

Тема 3. Коммерческая деятельность предприятия (организации) на рынке товаров и услуг.

1. Исследование товарных рынков и торговой зоны.
2. Моделирование товарного ассортимента и ассортиментной политики предприятия.
3. Ценообразующие факторы и формирование цен на товары при закупке и продаже товаров.
4. Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи товаров.
5. Формы ведения переговоров о коммерческой сделке и согласования ее основных условий.
6. Принципы и формы товародвижения, каналы распределения и их выбор.
7. Классификация методов продажи, их технология и эффективность.
8. Сервисное обслуживание.

Тема 4. Коммерческие сделки.

1. Коммерческие сделки на рынке товаров и услуг как объекты коммерческой деятельности.
2. Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческих операций в условиях рыночных отношений.
3. Этапы проведения коммерческой сделки и их содержание: поиск и выбор деловых партнеров (продавца, покупателя), проведение переговоров и согласование условий договора, его заключение и исполнение.

Тема 5. Контракты купли-продажи.

1. Виды договоров купли-продажи, заключаемых сторонами на рынке товаров и услуг.
2. Содержание коммерческих условий, предусмотренных договорами купли-продажи.
3. Влияние договоров и коммерческих условий на уровень показателей коммерческой деятельности предприятия.

Тема 6. Роль банков в коммерческой деятельности.

1. Функции банков в коммерческой деятельности предприятий.
2. Основные критерии выбора банка для коммерческих предприятий.
3. Формирование кредитных ресурсов и их структуры коммерческими предприятиями.
4. Роль банков в организации электронной торговли.

Тема 7. Особенности коммерческой деятельности на различных рынках.

1. Организация и эффективность оптовых закупок на рынке оптовой торговли.
2. Организация розничной продажи и торгового обслуживания на предприятиях рынка розничной торговли.
3. Развитие фирменной торговли.

Тема 8. Государственно международное регулирование коммерческой и предпринимательской деятельности.

1. Правовая и нормативная база государственного регулирования коммерческой и предпринимательской деятельности.
2. Государственное регулирование в торговле.
3. Лицензирование предпринимательской деятельности, ее государственное регулирование и поддержка.
4. Сертификация продукции услуг.
5. Экспертиза и гигиеническая оценка товаров. Регистрация и аттестация продукции и услуг.
6. Правила торговли.
7. Маркирование товаров.

4.2 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Примерные вопросы для экзамена по дисциплине (ПК-3, ПК-18).

1. Определение коммерческой деятельности как категории рыночной экономики.
2. Структура коммерческой деятельности во взаимодействии с внешней средой.
3. Субъекты коммерческой деятельности - коммерческие организации (предприятия), их особенности.
4. Содержание исследования рынка товаров и торговой зоны.
5. Изучение спроса потребителей и методы его прогнозирования.
6. Товарный знак и его использование в целях рекламы.
7. Основные виды торгово-промышленных выставок и ярмарок.
8. Потребительская оценка товаров на рынке.
9. Моделирование товарного ассортимента и ассортиментной политики предприятия.
10. Ценообразующие факторы и формирование цен на товары при закупке и продаже товаров. Методы ценообразования.
11. Классификация субъектов коммерческой деятельности по виду хозяйственной деятельности и характеру проведения операций на рынке.
12. Методические подходы к выбору товаров при их закупке и сбыте.

13. Факторы, влияющие на процесс формирования ассортимента. Управление товарной номенклатурой и ее количественная оценка.
14. Определение объемов закупок и продаж товаров: методы, их сущность и технология расчетов.
15. Проведение коммерческих переговоров и заключение договоров купли-продажи товаров.
16. Коммерческие взаиморасчеты: способы и формы расчетов, их влияние на коммерческую устойчивость предприятия.
17. Технология закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия.
18. Формирование и планирование товарных запасов.
19. Оптимальные объемы запасов и наличности, методы их определения.
20. Управление товарными запасами и скоростью товарооборота.
21. Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров.
22. Принципы и формы товародвижения, каналы распределения и их выбор.
23. Классификация методов продажи, их технология и эффективность.
24. Сервисное обслуживание. Виды услуг, их сущность и отличительные особенности. Классификация и сертификация услуг. Управление качеством услуг.
25. Этапы проведения коммерческой сделки и их содержание: поиск и выбор деловых партнеров (продавца, покупателя), согласование условий договора, порядок заключения и исполнения.
26. Виды договоров купли-продажи, заключаемых сторонами на рынке товаров и услуг.
27. Содержание коммерческих условий, предусмотренных договорами купли-продажи.
28. Функции банков в коммерческой деятельности предприятий. Основные критерии выбора банка для коммерческих предприятий.
29. Формирование кредитных ресурсов и их структуры коммерческими предприятиями.
30. Роль банков в организации электронной торговли.

5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

5.1 Основная литература:

1. Минько, А.Э. Основы коммерции : учебное пособие / А.Э. Минько, Э.В. Минько. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 513 с. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-238-01224-7 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=436732> .
2. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О.В. Памбухчиянц. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 284 с. : табл. - (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-394-02270-8 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452588>.

5.2 Дополнительная литература:

1. Коммерческая деятельность [Текст] : учебник для студентов вузов / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 13-е изд., перераб. и доп. - М. : Дашков и К°, 2012. - 500 с.
2. Коммерческая деятельность: организация и управление [Текст] : учебник для студентов вузов / Р. И. Бунеева. - Ростов н/Д : Феникс, 2012. - 350 с.
3. Коммерческая деятельность [Текст] : учебник для студентов вузов / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 12-е изд., перераб. и доп. - М. : Дашков и К°, 2010. - 500 с.

5.3. Периодические издания:

1. Журнал «Менеджмент в России и за рубежом»;
2. Журнал «Управление компанией»;
3. Журнал «Управление персоналом»;
4. Журнал «Менеджмент сегодня»;
5. Журнал «Эксперт»;
6. Журнал «Экономические стратегии»;
7. Журнал «Российский экономический журнал»;
8. Журнал «Экономика и управление»;
9. Журнал «Экономист».

6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)

1. Электронная библиотека «Издательского дома «Гребенников» www.grebennikon.ru
2. Проект «ПОЛПРЕД» www.polpred.com
3. Scopus - мультидисциплинарная реферативная база данных <http://www.scopus.com/>
4. Коллекция журналов издательства Elsevier на портале ScienceDirect <http://www.sciencedirect.com/>
5. Электронная библиотечная система издательства «Лань» <http://e.lanbook.com/>
6. Электронная библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE» www.biblioclub.ru
7. Научная электронная библиотека (НЭБ) <http://www.elibrary.ru/>
8. Американская патентная база данных <http://www.uspto.gov/patft/>
9. Онлайновая служба полнотекстовых русскоязычных баз данных Информационного агентства «Интегрум-Техно» <http://www.integrum.com/>
10. EBSCO Publishing <http://search.ebscohost.com>
11. Информационные ресурсы Российской Библиотечной Ассоциации (РБА) <http://www.rba.ru/>
12. Университетская информационная система РОССИЯ (УИС Россия) <http://uisrussia.msu.ru>
13. Электронная Библиотека Диссертаций <http://diss.rsl.ru/>
14. Электронная коллекция Оксфордского Российского Фонда <http://www.oxfordrussia.com>
15. <http://lib.mylibrary.com/home.asp>
16. «Лекториум ТВ» - видеолекции ведущих лекторов. Доступ: <http://www.lektorium.tv/>. Подробное описание проекта: http://www.lektorium.tv/stuff/about_project/
17. Электронная библиотечная система «РУКОНТ» <http://www.rucont.ru>
18. Каталог социологических ресурсов на сайте Центра социологического образования Института социологии РАН // <http://www.unn.ru/rus/f14/k2/courses/borisova/24.htm>
19. Обзор социологических ресурсов Интернета на сайте факультета социологии Санкт-Петербургского университета // <http://www.soc.pu.ru/links/socioweb>

20. Электронная библиотека социологического факультета МГУ // <http://lib.socio.msu.ru/1/library>
21. Лекции, статьи и учебники по теоретической социологии и истории социологии. Тексты классических произведений // <http://www.sociology.agava.ru/teor.htm>
22. Среда модульного динамического обучения <http://moodle.kubsu.ru>
23. База учебных планов, учебно-методических комплексов, публикаций и конференций. База информационных потребностей <http://infoneeds.kubsu.ru/>

7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Самостоятельная работа слушателей по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» проводится с целью закрепления и систематизации теоретических знаний, формирования практических навыков по их применению при решении экономических задач в выбранной предметной области. Самостоятельная работа включает: изучение основной и дополнительной литературы, проработка и повторение лекционного материала, материала учебной и научной литературы, подготовку к практическим занятиям, подготовка рефератов (презентаций), подготовка к тестированию и деловой игре.

Для подготовки к лекциям необходимо изучить основную и дополнительную литературу по заявленной теме и обратить внимание на те вопросы, которые предлагаются к рассмотрению в конце каждой темы.

При изучении основной и дополнительной литературы, студент может в достаточном объеме усвоить и успешно реализовать конкретные знания, умения, навыки и компетенции при выполнении следующих условий:

- 1) систематическая работа на учебных занятиях под руководством преподавателя и самостоятельная работа по закреплению полученных знаний и навыков;
- 2) добросовестное выполнение заданий преподавателя на практических занятиях;
- 3) выяснение и уточнение отдельных предпосылок, умозаключений и выводов, содержащихся в учебном курсе; взаимосвязей отдельных его разделов, используемых методов, характера их использования в практической деятельности менеджера;
- 4) сопоставление точек зрения различных авторов по затрагиваемым в учебном курсе проблемам; выявление неточностей и некорректного изложения материала в периодической и специальной литературе;
- 5) разработка предложений преподавателю в части доработки и совершенствования учебного курса.

В ходе самоподготовки к практическим занятиям студент осуществляет сбор и обработку материалов по тематике его исследования, используя при этом открытые источники информации (публикации в научных изданиях, аналитические материалы, ресурсы сети Интернет и т.п.), а также практический опыт и доступные материалы объекта исследования. Контроль за выполнением самостоятельной работы проводится при изучении каждой темы дисциплины на практических (семинарских) занятиях.

Подготовка реферата – закрепление теоретических основ и проверка знаний студентов по вопросам основ и практической организации научных исследований, умение подбирать, анализировать и обобщать материалы, раскрывающие связи между теорией и практикой. Подготовка презентации предполагает творческую активность слушателя, умение работать с литературой, владение методами анализа данных и компьютерными технологиями их реализации.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная учебная работа (консультации) – дополнительное разъяснение учебного материала.

Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья.

8. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю) (при необходимости)

8.1 Перечень необходимого программного обеспечения

При изучении дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» используется следующее программное обеспечение: Программа Microsoft Windows 8.10., Microsoft Office Professional Plus

8.2 Перечень необходимых информационных справочных систем

Обучающимся должен быть обеспечен доступ к современным профессиональным базам данных, профессиональным справочным и поисковым системам:

ЭБС «Университетская библиотека онлайн» www.biblioclub.ru

ЭБС «BOOK.ru» <https://www.book.ru>

ЭБС «Юрайт» <http://www.biblio-online.ru>

ЭБС Издательства «Лань» <http://e.lanbook.com/>

Электронная библиотечная система eLIBRARY.RU (<http://www.elibrary.ru>)

9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

№	Вид работ	Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля) и оснащенность
1.	Лекционные занятия	Лекционная аудитория 520А, 207Н, 208Н, 209Н, 212Н, 214Н, 201А, 205А, 4033Л, 4038Л, 4039Л, 5040Л, 5041Л, 5042Л, 5045Л, 5046Л, оснащенная презентационной техникой (проектор, экран, компьютер/ноутбук) и соответствующим программным обеспечением (ПО) Microsoft Office.
2.	Семинарские занятия	Специальное помещение 2026Л, 2027Л, 4034Л, 4035Л, 4036Л, 5043Л, 201Н, 202Н, 203Н, А203Н, оснащенное презентационной техникой (проектор, экран, ноутбук) и прикладным программным обеспечением (Microsoft Office), а также аудитории А208Н, 202А, 210Н, 216Н, 513А, 514А, 515А, 516А.
3.	Лабораторные занятия не предусмотрены учебным планом	Лаборатория 201Н, 202Н, 203Н, А203Н, 205А, укомплектованная специализированной мебелью и техническими средствами обучения. Рабочие места, подключены к локальной сети факультета, имеют доступ к глобальной сети Интернет.
4.	Групповые (индивидуальные) консультации	Аудитория 224

5.	Текущий контроль, промежуточная аттестация	Аудитория 520А, 207Н, 208Н, 209Н, 212Н, 214Н, 201А, 205А, А208Н, 202А, 210Н, 216Н, 513А, 514А, 515А, 516А, 2026Л, 2027Л, 4033Л, 4034Л, 4035Л, 4036Л, 4038Л, 4039Л, 5040Л, 5041Л, 5042Л, 5043Л, 5045Л, 5046Л, 201Н, 202Н, 203Н, А203Н укомплектованные презентационной техникой (проектор, экран, ноутбук) и прикладным программным обеспечением (Microsoft Office).
6.	Самостоятельная работа	Кабинет для самостоятельной работы, оснащенный компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет», программой экранного увеличения и обеспеченный доступом в электронную информационно образовательную среду университета.