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

УТВЕРЖДАЮ:
Проректор по учебной работе,
качеству образования – первый
проректор
_____Т.А. Хагуров
подпись
«__31__» ___мая_____ 2019г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

_____ Б1.В.ДВ.09.01 Организация коммерческой деятельности в малом бизнесе _____
(код и наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

Направление подготовки ___38.03.02 Менеджмент_____
(код и наименование направления подготовки/специальности)

Направленность (профиль) ___Управление малым бизнесом_
(наименование направленности (профиля) специализации)

Программа подготовки __Прикладная_____
(академическая /прикладная)

Форма обучения _____Очная_____
(очная, очно-заочная, заочная)

Квалификация (степень) выпускника _____Бакалавр_____
(бакалавр, магистр, специалист)

Краснодар 2019

1. Цели и задачи дисциплины

1.1 Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины является формирование у студентов знаний о принципах и закономерностях коммерческой деятельности на предприятии, сформировать умение в области исследования товарных рынков, выбора товаров и формирования ассортимента, заключение договоров купли-продажи, умении координировать деятельность участников коммерческих процессов при выполнении бизнес-планов.

В ходе изучения дисциплины «Организация коммерческой деятельности в малом бизнесе» необходимо поставить и решить следующие **задачи**:

– овладеть навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками коммерческих процессов;

– изучить основы организации коммерции, опираясь на существующую нормативную базу российского законодательства (ПК-19);

– уяснить структуры коммерции, системы управления (ПК-19);

– ознакомиться с совокупностью процессов и действий, направленных на совершенствование взаимосвязей в коммерции (ПК-19);

– изучить закономерности функционирования и взаимодействия коммерческих процессов и операций по купле-продаже, обмену и продвижению товаров до покупателей (ПК-20);

– освоение правил и процедур по реализации коммерческих целей и программ предприятия (ПК-20).

1.2 Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Организация коммерческой деятельности в малом бизнесе» относится к дисциплинам по выбору вариативной части учебного плана, разработанного в соответствии с ФГОС ВО по направлению 38.03.02 «Менеджмент», утвержденному приказом Минобрнауки России №7 от 12 января 2016 г. (Зарегистрирован в Минюсте 09 февраля 2016 г. № 41028.

Изучение данной дисциплины предполагает дальнейшее использование полученных знаний при подготовке выпускной квалификационной работы.

1.3 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Дисциплина формирует следующие профессиональные (ПК) компетенции, которыми должен обладать выпускник по направлению подготовки «Менеджмент» с квалификацией (степенью) «бакалавр» в соответствии с задачами профессиональной деятельности и целями основной образовательной программы:

– владение навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками **(ПК-19)**;

– владение навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур **(ПК-20).**

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся *профессиональных* компетенций (*ПК).* В результате изучения дисциплины студенты должны приобрести следующие знания, умения и навыки:

№ п.п.	Индекс компетенции	Содержание компетенции	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			знать	**уметь**	**владеть**
1.	ПК-19	владением навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками	– содержание процессов и действий, направленных на координацию предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана предприятия всеми участниками бизнес-процессов	– принимать обоснованные решения по выбору эффективных вариантов организации коммерческой деятельности с учетом интересов всех участников процесса	– навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками
2.	ПК-20	владением навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур	– нормативно-правовую базу, регламентирующую деятельность предприятий различных организационно-правовых форм; – организационные и распорядительные документы, необходимые для создания новых предпринимательских структур и осуществления коммерческих операций	– подготовить организационные и распорядительные документы, необходимые для создания новых предпринимательских структур и осуществления коммерческих операций	– навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур и осуществления коммерческих операций

2. Содержание и структура 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 ОФО).* Дисциплина читается на четвертом курсе в восьмом семестре.

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 8
Контактная работа, в том числе:	**36,3**	**36,3**
Аудиторные занятия (всего)	**32**	**32**

Вид учебной работы		Всего часов	Семестр 8
Занятия лекционного типа		16	16
Практические занятия		16	16
Иная контактная работа:		**4,3**	**4,3**
Контроль самостоятельной работы (КСР)		4	4
Промежуточная аттестация (ИКР)		0,3	0,3
Самостоятельная работа (всего) в том числе:		**45**	**45**
Проработка учебного (теоретического) материала		20	20
Выполнение индивидуальных заданий (сообщений, презентаций с использованием мультимедийного оборудования (П)		10	10
Презентации/доклады		10	10
Подготовка к текущему контролю		5	5
Контроль:		**26,7**	**26,7**
Подготовка к экзамену		26,7	26,7
Общая трудоемкость:	**часы**	**108**	**108**
	в т.ч. контактная работа	**36,3**	**36,3**
	зач. ед.	**3**	**3**

2.2 Структура дисциплины

В данном подразделе указываются распределение трудоемкости в часах по всем видам аудиторной и самостоятельной работы студента в семестре. Дисциплина «Организация коммерческой деятельности в малом бизнесе» читается на 4 курсе, в 8 семестре (очная форма обучения).

№ пп	Наименование разделов	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная Работа (СРС)
			Л	ПЗ	ЛР	
1	2	3	4	5	6	7
1.	Сущность организации коммерции и координации деятельности всех участников процесса	14	2	4	–	8
2.	Внешняя и внутренняя среда организации коммерции	7	2	–	–	5
3.	Коммерческий договор и координация интересов его участников	20	6	6	–	8
4.	Координация работы с посредниками	12	2	2	–	8
5.	Закупочная коммерческая дея-	12	2	2	–	8

№ пп	Наименование разделов	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная Работа (СРС)
			Л	ПЗ	ЛР	
1	2	3	4	5	6	7
	тельность					
6.	Сбытовая коммерческая деятельность	12	2	2	–	8
	ИТОГО по дисциплине:	77	16	16	–	45
	КСР и ИКР	4,3			–	
	Подготовка и сдача экзамена	26,7			–	
	ВСЕГО:	108				

2.3 Содержание разделов дисциплины

В данном подразделе в табличной форме приводится описание содержания дисциплины, структурированное по разделам, с указанием по каждому разделу формы текущего контроля: контрольные вопросы (КВ), доклад-презентация (Д) и т.д.

Лекции, являясь основным видом аудиторной работы со студентами, имеют своей целью изложение основного материала, его обсуждение и предполагают активное участие студентов в усвоении материала.

2.3.1 Занятия лекционного типа

№ раздела	Наименование раздела	Содержание раздела	Форма текущего контроля
1	2	3	4
1.	Сущность организации коммерции и координации деятельности всех участников процесса	Понятие коммерческой деятельности, условия ее осуществления. Нормативно-правовая база, регламентирующая деятельность предприятий различных организационно-правовых форм. Организационные и распорядительные документы, необходимые для создания новых предпринимательских структур и осуществления коммерческих операций. Содержание процессов и действий, направленных на координацию предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана предприятия всеми участниками бизнес-процессов	Контрольные вопросы
2.	Внешняя и внутренняя среда организации коммерции	Влияние факторов внешней и внутренней среды на организацию коммерции. Влияние внешней среды через факторы прямого и косвенного воздействия. Факторы прямого воздействия на коммерческую деятельность: государство, конкуренты, поставщики, потребители. Внешние факторы косвенного воздействия: политические, экономические, научно-технические, социальные. Влияние внутренней среды организации: характеристика организационных, технологических, тех-	Контрольные вопросы

№ раздела	Наименование раздела	Содержание раздела	Форма текущего контроля
1	2	3	4
		нических, трудовых факторов и их роль в организации коммерции.	
3.	Коммерческий договор и координация интересов его участников	Договор купли-продажи. Договор розничной купли-продажи. Договор лизинга. Договор о бартере. Договор о франчайзинге. Лицензионное соглашение. Структура коммерческого договора купли-продажи. Преамбула и ее содержание. Основная часть договора: специфические и общие условия договора. Возможные варианты формулировок всех статей специфических условий: предмет договора, количество, качество, базисные условия поставки (Инкотермс-2010), порядок закрепления цены в договоре, скидки и надбавки к цене, срок поставки, форма и сроки расчетов, способ платежа, упаковка и маркировка груза, гарантийные обязательства, рекламации. Ответственность сторон и штрафные санкции. Статьи общих условий договора: форс-мажор, арбитражная оговорка. Заключительная часть договора и ее содержание.	Контрольные вопросы
4.	Координация работы с посредниками	Целесообразность использования посредников. Виды посредников: коммерческие представители, комиссионеры, поверенные, агенты, дистрибьюторы, торговцы по договору, дилеры, концессионеры, брокеры, консигнаторы. Основные коммерческие условия соглашений с коммерческими представителями и поверенными, комиссионерами и консигнаторами, агентами и дистрибьюторами: обязанности сторон, варианты оплаты услуг посредника, санкции за нарушение условий договора.	Контрольные вопросы
5.	Закупочная коммерческая деятельность	Задачи и структура долгосрочного и текущего планирования материального обеспечения. Изучение рынка сырья и материалов. Количественная оценка предложения материальных ресурсов на рынке. Анализ и виды цен: мировые, договорные, оптовые, отпускные, свободные, регулируемые. Анализ транспортных затрат: стоимость перевозок, стоимость и уровень механизации погрузочно-разгрузочных работ, особые условия поставки. Выработка эффективной стратегии снабжения на основе сравнительного стоимостного анализа (на базе Direct Costing). Прямые и косвенные методы изучения рынка сырья и материалов.	Контрольные вопросы

№ раз-дела	Наименование раздела	Содержание раздела	Форма текущего контроля
1	2	3	4
		Приемка продукции по качеству, требования, согласно «Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству». Оформление документов. Порядок рекламаций. Приемка продукции по количеству, требования, согласно «Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству». Оформление документов. Особенности приемки импортных товаров. Сроки, рекламации, экспертиза.	
6.	Сбытовая коммерческая деятельность	Выбор рациональной структуры выпускаемой продукции с позиции максимизации выручки от реализации. Точка безубыточности. Прогнозирование сбыта продукции. Виды сбыта. Разработка планов сбыта. Выбор наиболее эффективных каналов сбыта. Распределение объемов сбыта по регионам. Оперативно-сбытовая работа: планы-графики, приемка готовой продукции, отгрузка продукции покупателям, контроль за выполнением заказов.	Контрольные вопросы

2.3.2 Занятия семинарского типа (практические)

Практические занятия проводятся с целью углубленного изучения материала, его закрепления и выявления уровня усвоения материала студентами.

№	Наименование раздела	Тематика практических занятий (семинаров)	Форма текущего контроля
1	2	3	4
1.	Сущность организации коммерции и координации деятельности всех участников процесса	1. Осознание и закрепление функций управления предприятием. Кейс-стади «Координация деятельности команды при внедрении нового проекта в компании». 2. Организационные и распорядительные документы, необходимые для создания новых предпринимательских структур и осуществления коммерческих операций.	Индивидуальная работа – обсуждение – экспертные оценки; Доклады/ презентации
2	Коммерческий договор и координация интересов его участников	1. Формирование хозяйственных связей и координация интересов их участников. 2. Договор купли-продажи. Договор розничной купли-продажи. Договор лизинга. Договор о бартере. Договор о франчайзинге. Лицензионное соглашение. Их юридические особенности.	Обсуждение,

№	Наименование раздела	Тематика практических занятий (семинаров)	Форма текущего контроля
1	2	3	4
		3. Структура коммерческого договора купли-продажи. 4. Работа с покупателями: выявление поставщиков, составление досье, проработка коммерческих предложений, работа по принципу «оферта-акцепт», рекламная работа. 5. Работа с продавцами: сбор информации, составление досье, работа с конкурентами, эффективные формулировки запросов.	
3.	Координация работы с посредниками	1. Целесообразность использования посредников, координация их деятельности. 2. Виды посредников. 3. Основные коммерческие условия соглашений с коммерческими представителями и поверенными, комиссионерами и консигнаторами, агентами и дистрибьюторами: обязанности сторон, варианты оплаты услуг посредника, санкции за нарушение условий договора.	Обсуждение,
4.	Закупочная коммерческая деятельность	1. Сущность закупочной работы и этапы ее осуществления. Особенности каждого этапа. 2. Критерии выбора поставщиков в зависимости от их количества и конъюнктуры рынка. 3. Приемка продукции по качеству, требования, согласно «Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству». Практические советы. 4. Приемка продукции по количеству, требования, согласно «Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству». Практические советы. 5. Особенности приемки импортных товаров. 6. Ответственность предприятий-поставщиков при нарушении ими обязательств по контрактам.	Обсуждение,
5.	Сбытовая коммерческая деятельность	1. Выбор рациональной структуры выпускаемой продукции с позиции максимизации выручки от реализации. Точка безубыточности. 2. Координация функций и интересов участников сбытовой деятельности	Обсуждение,

2.3.3 Лабораторные занятия – учебным планом не предусмотрены.
2.3.4 Курсовые работы – учебным планом не предусмотрены.

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

Самостоятельная работа студента имеет целью закрепление полученных знаний, дает возможность расширенного поиска информации по предмету и подготовки к итоговой аттестации по данной дисциплине.

Самостоятельная работа студента в процессе освоения дисциплины «Организация коммерческой деятельности в малом бизнесе» включает в себя:

– изучение лекционного материла;
– изучение основной и дополнительной литературы по курсу;
– работу с электронными учебными ресурсами;
– изучение материалов периодической печати, Интернет-ресурсов;
– выполнение эссе;
– подготовку рефератов/презентаций;
– подготовку к экзамену;
– индивидуальные и групповые консультации по наиболее сложным вопросам.

Вид СРС	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы
Проработка и повторение лекционного материала, материала учебной и научной литературы, подготовка к практическим занятиям, подготовка рефератов (презентаций)	1. Методические указания для подготовки к занятиям лекционного и семинарского типа, утвержденные на заседании Совета экономического факультета протоколом №8 от 29 июня 2017 г./ в режиме доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya 2. Методические указания для подготовки эссе, рефератов, курсовых работ, утвержденные на заседании Совета экономического факультета протоколом №8 от 29 июня 2017 г / в режиме доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya 3. Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся, утвержденные на заседании Совета экономического факультета протоколом №8 от 29 июня 2017 г / в режиме доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya

Студент может в достаточном объеме усвоить и успешно реализовать конкретные знания, умения, навыки и компетенции в своей практической деятельности 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;
6. подготовка научных статей для опубликования в периодической печати, выступление на научно-практических конференциях, участие в работе студенческих научных об-

ществ, круглых столах и диспутах по проблемам антикризисного бизнес-регулирования и риск-менеджмента.

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 доступной форме с приведением различных научных школ и точек зрения, чтобы обучающиеся студенты были вовлечены в дискуссионное обсуждение вопроса.

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) небольшие 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; 4) подготовка презентации.

Интерактивные образовательные технологии, используемые в аудиторных занятиях: при реализации различных видов учебной работы (лекций и практических занятий): дискуссии, презентации, кейс-стади. В сочетании с внеаудиторной работой они создают дополнительные условия формирования и развития требуемых компетенций обучающихся, поскольку позволяют обеспечить активное взаимодействие всех участников. Эти методы способствуют личностно-ориентированному подходу.

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.

Выбор методов и средств обучения, образовательных технологий и учебно-методического обеспечения реализации учебной программы осуществляется, исходя из необходимости достижения обучающимися планируемых результатов освоения образова-

тельной программы, а также с учетом индивидуальных возможностей обучающихся из числа инвалидов и ЛОВЗ.

При реализации различных видов учебной работы используются следующие образовательные технологии, дающие наиболее эффективные результаты освоения дисциплины:

– подготовка доклада с последующим обсуждением;
– презентации с последующим обсуждением;
– анализ статистического материала, иллюстрирующего тему лекции или семинарского занятия;
– дискуссия по альтернативным точкам зрения на проблему.

Пример кейс-стади «Координация деятельности команды при внедрении нового проекта в компании» (ПК-19)

Цели изучения ситуации.

1. Определять степень владения каждым участником навыками и умениями в координации деятельности сотрудников предприятия при реализации определенного бизнес-проекта/ бизнес-плана.
2. Тренинг навыков руководства созданием и внедрением новой предпринимательской структуры в разрезе основных функций управления.

Методика проведения занятия:

1. Преподаватель описывает сложившуюся ситуацию на момент вовлечения в нее участников тренинга.
2. Каждому участнику предлагается самостоятельно выработать свой вариант порядка осуществления операций и действий по реализации проекта, расставить кадры и осуществить контроль за результатами.
3. Продолжительность работы – 1,5 часа. Результаты фиксируются.
4. Производится сверка с экспертными оценками ситуации и выявляются отклонения в принимаемых решениях каждого участника.
5. Аргументированное обсуждение экспертных и личных позиций и оценок. Регламент выступлений и дискуссий (5-8 мин.) должен строго соблюдаться.
6. Участник, набравший минимальное число отклонений от экспертных оценок становится победителем.
7. Преподаватель в ходе работы может использовать дополнительные роли: эксперта, конкурента, инициатора дискуссии.

Постановка задачи

Преподаватель обосновывает актуальность ситуации, разъясняет ее цели, определяет роли. Каждый участник получает задание, которое требует внимательного изучения и принятия решения в соответствии с пониманием ситуации.

Оценка задания и определение победителя

1 Оценка производится путем сравнения порядка действий, определенного участником и порядка, предложенного признанными экспертами в области управления бизнесом.
2 Результаты оценки заносятся в таблицу.
3 По результатам подводятся итоги. Победителем объявляется участник, набравший минимальное число отклонений от экспертных оценок.
4 Оценка руководителем общего хода разбора ситуации, наиболее активных участников, отдельных предложений и не удавшихся моментов.

4. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

4.1 Фонд оценочных средств для проведения текущей аттестации

Для контроля результата освоения содержания дисциплины «Организация коммерческой деятельности в малом бизнесе» разработаны билеты. Экзаменационные билеты имеют комплексный характер, направленный на определение степени усвоения материала студентом.

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.

Промежуточная аттестация (экзамен) по курсу «Организация коммерческой деятельности в малом бизнесе» проводится по следующему перечню вопросов:

1. Сущность и виды коммерческой деятельности. Внешние факторы прямого и косвенного воздействия.
2. Этапы закупочной и сбытовой коммерческой деятельности. Коммерческий риск и его причины.
3. Организационно-правовые формы предприятий и их характеристики: частное индивидуальное предприятие; производственные кооперативы; государственные унитарные предприятия; хозяйственные товарищества и общества.
4. Малые предприятия: критерии, преимущества и недостатки.
5. Организационные формы объединения предприятий: общие характеристики. Понятие «фирма», «концерн», «конгломерат». Ассоциации и союзы. Их отличия друг от друга.
6. Холдинги: финансовые и смешанные, характеристики, функции и структура, согласно российскому законодательству.
7. Факторы внешней и внутренней среды коммерческого предприятия. Факторы прямого и косвенного воздействия на организацию. Организация коммерции в условиях конкурентной борьбы за рынки сбыта.
8. Структура коммерческого договора: преамбула, специфические условия поставки, общие условия поставки, заключительная часть.
9. Специфические условия договора. Возможные варианты формулировок статей по количеству и качеству товара.

10. Специфические условия договора. Возможные варианты формулировок статей по срокам и дате поставки, по базисным условиям поставки. ИНКОТЕРМС-2010, его назначение и структура.
11. Специфические условия договора. Возможные варианты формулировок статей по цене и скидкам с цены.
12. Специфические условия договора. Возможные варианты формулировок статей по срокам, формам и способам платежей.
13. Специфические условия договора. Возможные варианты формулировок статей по формам расчетов (поручением, векселем, чеком, аккредитив, инкассо, клиринг) и оговоркам на валютные риски.
14. Специфические условия договора. Возможные варианты формулировок статей по сдаче-приемке, маркировке и упаковке товара (груза), по рекламациям и гарантийным обязательствам.
15. Общие условия договора: форс-мажор и арбитраж. Заключительная часть договора.
16. Целесообразность использования посредников и их виды.
17. Расширенные обязательства продавца и посредника в посреднических договорах.
18. Понятие «договорная территория» и возможные положения посредников на рынке.
19. Принципы вознаграждения посредников.
20. Особенности соглашения с поверенным: определение сторон, обязанности сторон, принципы вознаграждения поверенного, защита интересов обеих сторон.
21. Особенности соглашения с комиссионером: определение сторон, обязанности сторон, принципы вознаграждения комиссионера, защита интересов обеих сторон.
22. Особенности соглашения с дистрибьютором: определение сторон, обязанности сторон, принципы вознаграждения дистрибьютора, защита интересов обеих сторон.
23. Особенности соглашения с консигнатором: определение сторон, обязанности сторон, принципы вознаграждения консигнатора, защита интересов обеих сторон.
24. Особенности соглашения с агентом: определение сторон, обязанности сторон, принципы вознаграждения агента, защита интересов обеих сторон.
25. Закупочная деятельность по обеспечению предприятия ресурсами: изучение рынка сырья и материалов (виды материальных ресурсов, анализ их предложения, ассортимента, цен, транспортных условий, выработка стратегии снабжения предприятия ресурсами, прямые и косвенные методы изучения рынка сырья и материалов).
26. Закупочная деятельность по обеспечению предприятия ресурсами: определение потребности в ресурсах по номенклатуре выпускаемой продукции.
27. Закупочная деятельность по обеспечению предприятия ресурсами: разработка плана закупок ресурсов для предприятия (объем закупок и их вид).
28. Закупочная деятельность по обеспечению предприятия ресурсами: стоимостной анализ заготовительной сферы.
29. Организация коммерческих связей и критерии выбора оптимального поставщика.
30. Координация интересов предприятия с требованиями рынка. Планирование ассортимента выпускаемой продукции.
31. Критерии оценки нового изделия для производства и определение рациональной структуры выпускаемой продукции (предел безубыточности).
32. Планирование сбыта продукции по портфелю заказов и на свободном рынке.
33. Прогнозирование сбыта продукции количественными и неколичественными методами.
34. Каналы сбыта и критерии их оценки. Виды сбыта: прямой, косвенный, интенсивный, селективный, нацеленный, ненацеленный.
35. Этапы коммерческой работы по оптовой продаже товаров. Основные формы оптовой торговли.

Пример экзаменационного билета

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»
Кафедра мировой экономики и менеджмента
Направление 38.03.02 – Менеджмент
Профиль «Управление малым бизнесом»
дисциплина «Организация коммерческой деятельности в малом бизнесе»

Билет № 1

1. Сущность и виды коммерческой деятельности. Внешние факторы прямого и косвенного воздействия.
2. Специфические условия договора. Возможные варианты формулировок статей по срокам, формам и способам платежей.
3. Особенности соглашения с консигнатором: определение сторон, обязанности сторон, принципы вознаграждения консигнатора, защита интересов обеих сторон.

Зав. кафедрой
мировой экономики
и менеджмента И.В. Шевченко

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

5.1 Основная литература:

1. Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В. Организация и управление коммерческой деятельностью:учебник/ Издательство "Дашков и К", 2016 г., 400 с. ISBN: 978-5-394-02531-0. Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/93299#authors.

2. Гуняков Ю. В., Гуняков Д. Ю. Коммерциология: предчувствие перемен: инновационные бизнес-модели коммерческой деятельности: монография [Электронный ресурс] /Красноярск:Сибирский федеральный университет,2015. -160с. ISBN: 978-5-7638-3224-2. Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=435679

5.2. Дополнительная литература

1. Маклаков Г.В. Эффективность коммерческой деятельности: монография/ Издательство"Дашков и К", 2016 г., 232 с., ISBN: 978-5-394-02599-0. Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/70612#authors.

2. Памбухчиянц О. В. Основы коммерческой деятельности: учебник [Электронный ресурс] / Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К»,2017. -284с. ISBN: 978-5-394-02270-8. Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452588.

3. Беляевский И. К. Организация коммерческой деятельности: учебно-практическое пособие [Электронный ресурс] / Москва: Евразийский открытый институт,2011. -272с. ISBN: 978-5-374-00503-5. Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90826.

4. Панкратов Ф. Г., Солдатова Н. Ф. Коммерческая деятельность: учебник [Электронный ресурс] / Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2017. -500с.ISBN: 978-5-394-01418-5. Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452590

5. Соболь И. А. Коммерческое право: курс лекций: учебное пособие [Электронный ресурс] / Москва: Проспект, 2016. -280с. - 978-5-392-18839-0. Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=444947.

5.3. Периодические издания:

Перечень журналов по профилю дисциплины, имеющихся в библиотеке КубГУ:

1. Банковское дело
2. Бренд - менеджмент
3. Коммерсантъ (газета)
4. Коммерсантъ-Власть
5. Коммерсантъ-Деньги
6. Маркетинг
7. Маркетинг услуг
8. Предпринимательское право
9. Предпринимательство
10. Российское предпринимательство
11. Экономика и жизнь (газета)
12. Экономика и управление
13. Эксперт;
14. Экономист.

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

1. Профессиональный журнал о маркетинге: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://justmarketing.ru/
2. Marketing.wwwtop.ru: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://marketing.wwwtop.ru
3. Энциклопедия маркетинга: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.marketing.spb.ru
4. Открытая школа бизнеса: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.ime-link.ru

7. Методические указания и материалы по видам занятий

Вид СРС	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы
Проработка и повторение лекционного материала, материала учебной и научной литературы, подготовка к практическим занятиям, подготовка рефератов (презентаций)	1. Методические указания для подготовки к занятиям лекционного и семинарского типа, утвержденные на заседании Совета экономического факультета протоколом №8 от 29 июня 2017 г./ в режиме доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya 2. Методические указания для подготовки эссе, рефератов, курсовых работ, утвержденные на заседании Совета экономического факультета протоколом №8 от 29 июня 2017 г / в режиме доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya 3. Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся, утвержденные на заседании Совета экономического факультета протоколом №8 от 29 июня 2017 г / в режиме доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya

Студент может в достаточном объеме усвоить и успешно реализовать конкретные знания, умения, навыки и компетенции в своей практической деятельности при выполнении следующих условий:

– систематическая работа на учебных занятиях под руководством преподавателя и самостоятельная работа по закреплению полученных знаний и навыков;

– добросовестное выполнение заданий преподавателя на практических занятиях;

– выяснение и уточнение отдельных предпосылок, умозаключений и выводов, содержащихся в учебном курсе; взаимосвязей отдельных его разделов, используемых методов, характера их использования в практической деятельности;

– сопоставление точек зрения различных авторов по затрагиваемым в учебном курсе проблемам; выявление неточностей и некорректного изложения материала в периодической и специальной литературе;

– разработка предложений преподавателю в части доработки и совершенствования учебного курса;

– подготовка научных статей для опубликования в периодической печати, выступление на научно-практических конференциях, участие в работе студенческих научных обществ, круглых столах и диспутах по проблемам мировой экономики и международных экономических отношений.

Лекционное занятие представляет собой систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем-лектором учебного материала, как правило, теоретического характера. Такое занятие представляет собой элемент технологии представления учебного материала путем логически стройного, систематически последовательного и ясного изложения с использованием интерактивных образовательных технологий (мультимедийных, лекции-дискуссии, лекции-демонстрации).

Цель лекции – организация целенаправленной познавательной деятельности обучающихся по овладению программным материалом учебной дисциплины. Чтение курса лекций позволяет дать связанное, последовательное изложение материала в соответствии с новейшими данными науки, сообщить слушателям основное содержание предмета в целостном, систематизированном виде.

Задачи лекции заключаются в обеспечении формирования системы знаний по учебной дисциплине, в умении аргументировано излагать научный материал, в формировании профессионального кругозора и общей культуры, в отражении еще не получивших освещения в учебной литературе новых достижений науки, в оптимизации других форм организации учебного процесса.

Практические занятия – являются формой учебной аудиторной работы, в рамках которой формируются, закрепляются и представляются аспирантами знания, умения и навыки, интегрирующие результаты освоения компетенций как в лекционном формате, так в различных формах самостоятельной работы. К каждому занятию преподавателем формулируются практические задания, требования и методические рекомендации к их выполнению, которые представляются в фонде оценочных средств учебной дисциплины.

Контроль самостоятельной работы: для студентов дневной и заочной формы обучения – текущий контроль осуществляется в соответствие с программой занятий (еженедельно для студентов очной формы обучения; по семестрам – для студентов заочной формы обучения); промежуточный контроль по итогам освоения дисциплины осуществляется в форме письменного опроса.

Самостоятельная работа студентов по данному учебному курсу предполагает поэтапную подготовку по каждому разделу в рамках соответствующих заданий:

Первый этап самостоятельной работы студентов включает в себя тщательное изучение теоретического материала на основе лекционных материалов преподавателя, рекомендуемых разделов основной и дополнительной литературы, материалов периодических научных изданий, необходимых для овладения понятийно-категориальным аппаратом и формирования представлений о комплексе аналитического инструментария, используемого в рамках данного предмета.

На втором этапе на основе сформированных знаний и представлений по данному разделу студенты выполняют практические задания, нацеленные на формирование умений и навыков в рамках заявленной компетенции. На данном этапе студенты осуществляют самостоятельный поиск эмпирических материалов в рамках конкретного задания, обобщают и анализируют собранный материал по схеме, рекомендованной преподавателем,

формулируют выводы, готовят практические рекомендации, презентационные материалы для публичного их представления и обсуждения.

Самостоятельная работа студента имеет целью закрепление полученных знаний, дает возможность расширенного поиска информации по предмету и подготовки к итоговой аттестации по данной дисциплине. Одной из форм самостоятельной работы студента является подготовка **доклада/презентации** по изучаемым темам курса, выбираемая студентом самостоятельно. Примерные темы приведены ниже и могут расширяться и корректироваться студентом в зависимости от сферы его интересов. Данная форма самостоятельной работы не является обязательной и используется по желанию студента для закрепления материала, вместе с тем она поощряется преподавателем и выступления студентов обсуждаются на практических занятиях.

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.

Примерная тематика докладов/презентаций (ПК-19):

1. Технология осуществления коммерческих сделок предприятиями на товарных рынках. Координация участников процесса.
2. Нормативно-правовая база, регламентирующая деятельность предприятий различных организационно-правовых форм.
3. Роль и возможности бизнес-планирования в развитии коммерции.
4. Влияние коммерческих сделок, заключаемых субъектами рынка, на результативность деятельности коммерческого предприятия.
5. Риск в торговле товарами, его оценка и распределение между сторонами коммерческих договоров/ сделок.
6. Моделирование товарного ассортимента предприятия и его прогнозная оценка.
7. Планирование и прогнозирование объема закупок и продаж товаров предприятиями в условиях конкуренции на внутреннем и зарубежном рынках.
8. Управление товарооборотом и товарными запасами на предприятии с целью повышения согласованности участников коммерческой деятельности.
9. Организация и управление процессами товародвижения, особенности поставки зарубежных товаров.
10. Организация и управление процессом продажи товаров в коммерческом предприятии в условиях конкуренции. Координация участников процесса.
11. Сервисное обслуживание в торговле и перспективы его развития в современных условиях предпринимательства.
12. Организация и развитие розничной торговли как сферы коммерческой деятельности.
13. Организация и развитие оптовой и розничной торговли в за рубежом.
14. Определение роли и задач торгово-посреднического звена во внешнеэкономической деятельности. Координация участников процесса.
15. Коммерческая стратегия биржевой торговли на рынках России.
16. Предпринимательская деятельность предприятий на внешнем рынке.
17. Организация торговли товарами на аукционах в России и зарубежных странах.
18. Организация и технология коммерческих операций на торгах (тендерах).
19. Организация выставочного дела на рынке России и за рубежом.
20. Организация электронной торговли на различных рынках.
21. Организация коммерции как составная часть организации рыночного хозяйства.

22. Влияние факторов внешней среды на организацию коммерческой деятельности предприятий и координацию действий участников при реализации бизнес-планов.

23. Технология оптовой закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия.

24. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.

25. Организация и развитие коммерческой деятельности предприятий на потребительском рынке товаров и услуг.

26. Влияние коммерческих сделок, заключаемых субъектами потребительского рынка, на результативность торгового предприятия.

27. Риск в торговле потребительскими товарами и его распределение между сторонами коммерческих договоров.

28. Планирование и прогнозирование объема закупок и продаж товаров предприятиями в условиях рынка.

29. Организационные аспекты закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия.

30. Управление товарооборотом и товарными запасами на предприятии с целью повышения эффективности коммерческой деятельности.

31. Организация и управление процессами товародвижения на потребительском рынке.

32. Организация и управления процессами продажи товаров в условиях конкуренции.

33. Сервисное обслуживание в торговле и перспективы его развития в современных условиях.

34. Образование и развитие розничной торговли в условиях рынка как сферы коммерческой деятельности.

35. Организация и развитие оптовой и розничной торговли в зарубежных странах.

36. Экономическое содержание правил и процедур установления хозяйственных и партнерских связей с субъектами рынка.

37. Составные элементы инфраструктуры рынка и их характеристика.

38. Организация коммерции как совокупность торговых процессов по закупке товаров, продвижению их от поставщика и продажи покупателю. Координация участников процесса.

39. Организация коммерции как вид деятельности по созданию структуры управления торговыми предприятиями.

40. Факторы внешней среды и ее влияние на организацию коммерции.

41. Принципы формирования товарного ассортимента в торговом предприятии.

42. Материально-техническая база торговли и ее роль в повышении эффективности коммерции.

Примерная тематика докладов/презентаций (ПК-20):

1. Порядок открытия коммерческих предприятий: необходимый пакет документов.
2. Рекламное и выставочное дело, их роль в коммерческой деятельности.
3. Основные средства рекламы и возможности их использования во внешнеэкономической деятельности при создании новых предпринимательских структур.
4. Товарный знак и его использование в целях рекламы при создании новых предпринимательских структур.
5. Организационный аспект формирования коммерческой деятельности предприятия на рынке услуг
6. Государственное регулирование и поддержка малого предпринимательства в России и за рубежом.
7. Современные разработки организационных схем управления предприятием и трудовыми коллективами, отечественный и зарубежный опыт.
8. Процесс заключения и содержания договоров на рынке товаров и услуг.
9. Формы взаимосвязей в коммерции и факторы их определяющие.

10. Методы и принципы проведения коммерческих сделок по закупке и продаже товаров фирмами на потребительском рынке.
11. Моделирование товарного ассортимента предприятия и его прогнозная оценка.
12. Прогнозная оценка спроса на рынке товаров.
13. Организация коммерческой работы в сфере здравоохранения.
14. Организация коммерческой работы в системе ЖКХ.
15. Организация коммерческой работы в сфере образования.
16. Организация коммерческой работы в сфере туризма.
17. Организация коммерческой работы в транспортном секторе.
18. Организация коммерческой работы на рынке недвижимости.
19. Организация коммерческой работы в сфере электронной торговли.
20. Организация коммерческой работы на рынке страховых услуг.
21. Организация коммерческой работы в розничных сетях: мерчендайзинг.
22. Организация коммерческой работы: сетевой ритейл.

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

8.1 Перечень необходимого программного обеспечения

Обучающие компьютерные программы по отдельным разделам или темам не предусмотрены. Для подготовки и демонстрации презентационных материалов используется пакет программа Microsoft Office Professional Plus, Microsoft Windows 8, 10 с выходом в Интернет.

8.2 Перечень информационных справочных систем, которые можно использовать при изучении курса

1. Справочно-правовая система «Консультант Плюс» https://consultant.ru
2. Торгово-промышленная палата РФ https://tpprf.ru/ru/
3. Патентное ведомство РФ. http://www.patent-rus.ru/doc/patjentnoje-vjedomstvo/
4. Департамент инвестиций и развития малого и среднего предпринимательства Краснодарского края. http://www.kubaninvest.ru/
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. Среда модульного динамического обучения http://moodle.kubsu.ru
9. База информационных потребностей-http://infoneeds.kubsu.ru/

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

Образовательный процесс на факультете проходит в учебных аудиториях. Помещения для проведения лекционных, практических и лабораторных занятий укомплектованы специализированной учебной мебелью и техническими средствами, служащими для предоставления учебной информации студентам. Преподаватели имеют рабочие места, обеспечивающее возможность консультативной работы со студентами. За факультетом закреплены помещения, обеспеченные необходимым оборудованием.

№	Вид работ	Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля) и оснащенность
1.	Занятия лекционного типа	Аудитории, оснащенные презентационной техникой (проектор, экран, ноутбук) и соответствующим программным

		обеспечением (Microsoft Office 2016). Ауд. 520А, 207Н, 208Н, 209Н, 212Н, 214Н, 201А, 205А, 4033Л, 4038Л, 4039Л, 5040Л, 5041Л, 5042Л, 5045Л, 5046Л
2.	Занятия семинарского типа	Аудитории А208Н, 202А, 210Н, 216Н, 513А, 514А, 515А, 516А, а также аудитории, оснащенные презентационной техникой (проектор, экран, ноутбук) и соответствующим программным обеспечением (Microsoft Office 2016). Ауд., 2026Л, 2027Л, 4034Л, 4035Л, 4036Л, 5043Л, 201Н, 202Н, 203Н, А203Н
3.	Групповые и индивидуальные консультации	Кафедра мировой экономики и менеджмента. (ауд. 236), ауд. А208Н
4.	Текущий контроль, промежуточная аттестация	Аудитории, оснащенные презентационной техникой (проектор, экран, ноутбук) и соответствующим программным обеспечением (Microsoft Office 2016). Ауд. 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
5.	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 Ауд.213А, 218А, 201Н, 202Н, 203Н, А203Н

10. Перечень необходимых информационных справочных систем и современных профессиональных баз данных

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

1. **Консультант Плюс - справочная правовая система http://www.consultant.ru;**
2. **База данных международных индексов научного цитирования Web of Science (WoS) http://webofscience.com/;**
3. **База данных рефератов и цитирования Scopus http://www.scopus.com/;**
4. **Базы данных компании «Ист Вью» http://dlib.eastview.com;**
5. **База открытых данных Росстата http://www.gks.ru/opendata/dataset;**