

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Силин Яков Петрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 28.09.2021 06:45:06
Уникальный программный идентификатор:
24f866be2aca164840368cb3c509a9531e605f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»



Утверждена
Советом по учебно-методическим вопросам
и качеству образования

20 января 2021 г.
протокол № 6

Председатель  Карх Д.А.
(подпись)

07.12.2020 г.
протокол № 4
Зав. кафедрой Каточков В.М.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины	Коммерческая деятельность торговых, производственных и логистических предприятий
Направление подготовки	38.03.06 Торговое дело
Профиль	Все профили
Форма обучения	очная
Год набора	2021

Разработана:
Доцент, к.э.н.
Потапова С.В.

Доцент, к.т.н.
Царегородцева С.Р.

Екатеринбург
2021 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП	3
3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ	3
4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП	3
5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	4
6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ	5
7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	9
8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	13
9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	14
10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	14
11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	15

ВВЕДЕНИЕ

Рабочая программа дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы высшего образования - программы бакалавриата, разработанной в соответствии с ФГОС ВО

ФГОС ВО	Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 963)
ПС	

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

формирование у студентов знаний и профессиональных навыков в области организации коммерческой деятельности на торговых, производственных предприятиях и в логистических компаниях.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина относится к базовой части учебного плана.

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Промежуточный контроль	Часов					3.е.
	Всего за семестр	Контактная работа (по уч.зан.)			Самостоятельная работа в том числе подготовка контрольных и курсовых	
		Всего	Лекции	Практические занятия, включая курсовое проектирование		
Семестр 5						
Зачет	144	56	28	28	88	4
Семестр 6						
Экзамен, Курсовая работа	144	54	18	36	54	4
	288	110	46	64	142	8

4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП

В результате освоения ОПОП у выпускника должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии ФГОС ВО.

Общепрофессиональные компетенции (ОПК)

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
ОПК-3 Способен анализировать и содержательно объяснять природу торговых-экономических процессов;	ИД-1.ОПК-3 Знать: инструментальные средства обработки экономических данных для решения профессиональных задач
	ИД-2.ОПК-3 Уметь: выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей

ОПК-3 анализировать содержательно природу экономических процессов;	Способен и объяснять торгово-	ИД-3.ОПК-3 Иметь практический опыт: анализа, а также обоснования полученных результатов в сфере профессиональной деятельности
--	--	---

5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Часов						
	Наименование темы	Всего часов	Контактная работа (по уч.зан.)			Самост. работа	Контроль самостоятельной работы
			Лекции	Лабораторные	Практические занятия		
Семестр 5		144					
Тема 1.	Сущность коммерческой деятельности. Предмет и объект коммерции.	14	2		2	10	
Тема 2.	Предприятие, как открытая система. Признаки предприятия. Среда деятельности предприятия.	15	3		3	9	
Тема 3.	Организационно-правовые формы хозяйственной деятельности предприятий	16	3		3	10	
Тема 4.	Классификация торговых предприятий по различным признакам.	18	3		3	12	
Тема 5.	Коммерческая работа по организации закупочной деятельности на торговом предприятии.	18	4		4	10	
Тема 6.	Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров.	16	4		3	9	
Тема 7.	Организация сбытовой деятельности на торговом предприятии	18	4		4	10	
Тема 8.	Коммерческая информация и ее защита	16	4		3	9	
Тема 9.	Новые формы хозяйственно-коммерческих отношений	13	1		3	9	
Семестр 6		108					
Тема 10.	Специфика коммерческой деятельности производственных	8	2		2	4	
Тема 11.	Стратегия и планирование закупочной деятельности производственных предприятий.	16	2		6	8	
Тема 12.	Коммерческая работа по закупкам материальных ресурсов на производственных предприятиях.	18	4		6	8	
Тема 13.	Управление закупочной деятельностью на производственных предприятиях.	16	2		6	8	
Тема 14.	Стратегия сбыта и сбытовая политика производственных предприятий.	12	2		4	6	
Тема 15.	Коммерческая работа по сбыту готовой продукции на производственных предприятиях	14	2		4	8	
Тема 16.	Управление сбытовой деятельностью на производственных предприятиях.	12	2		4	6	

Тема 17.	Особенности коммерческой деятельности логистических компаний.	12	2		4	6	
----------	---	----	---	--	---	---	--

6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
Текущий контроль (Приложение 4)			
Тема 1.5 Коммерческая работа по организации закупочной деятельности на торговом предприятии Тема 1.6 Организация хозяйственных связей с поставщиками и товаров	Тест	Тест включает от 10 вопросов. Оценивается знание теоретического материала	1-10 баллов за каждый тест
Тема 1.5 Коммерческая работа по организации закупочной деятельности на торговом предприятии Тема 1.7 Организация сбытовой деятельности на торговом предприятии	Контрольная работа	Предлагаются задания в виде задач и хозяйственных ситуаций	1-10 баллов за каждую контрольную работу
Тема 1.2 Предприятие, как открытая система. Признаки предприятия. Среда деятельности предприятия Тема 1.8 Коммерческая информация и ее защита Тема 1.9	Доклады, презентации	Изложение результатов теоретического анализа изученной проблемы и наглядное представление в виде презентации	1-10 баллов за каждый доклад и презентацию
	Собеседование	Дать развернутые ответы на вопросы по предложенному перечню	1-10 баллов по каждой теме

<p>Новые формы хозяйственно-коммерческих отношений предприятий</p> <p>Тема 1.2 Предприятие, как открытая система. Признаки предприятия. Среда деятельности предприятия</p> <p>Тема 1.3 Организационно-правовые формы хозяйственной деятельности предприятий</p> <p>Тема 1.4 Классификация торговых предприятий по различным признакам</p> <p>Тема 1.6 Организация хозяйственных связей с поставщиками и товаров</p>			
<p>Тема 2.1 Специфика коммерческой деятельности производственных предприятий</p>	<p>Опрос</p>	<p>Тест включает от 10 до 20 вопросов. Оценивается знание изученного материала</p> <p>Предлагаются задания по изученным темам в виде задач и хозяйственных ситуаций</p> <p>Предлагается хозяйственная ситуация по изученной теме</p>	<p>1-10 баллов</p> <p>1-10 баллов за каждую контрольную работу</p> <p>1-10 баллов за</p>

Тема 2.2. Стратегия и планирование закупочной деятельности производственных предприятий	Тест	Тест включает 20 вопросов, Оценивается знание теоретического материала.	1-10 баллов
	Кейс	Предлагается задание в виде хозяйственной ситуации	1-10 баллов
	Контрольная работа	Предлагаются задания в виде задач.	1-10 баллов
	Опрос	Дать развернутые ответы на предложенные вопросы	1-10 баллов
Тема 2.3. Коммерческая работа по закупкам материальных ресурсов на производственных предприятиях	Тест	Тест включает 20 вопросов	1-10 баллов
	Контрольная работа	Предлагаются задания в виде задач	1-10 баллов
	Опрос	Дать развернутые ответы на предложенные вопросы	1-10 баллов
Тема 2.4. Управление закупочной деятельности производственного предприятия	Тест	Тест включает 10 вопросов	1-10 баллов
	Кейс	Предлагается задание в виде хозяйственной ситуации	1-10 баллов
Тема 2.5. Стратегия и сбытовая политика производственного предприятия	Тест	Тест включает 15 вопросов	1-10 баллов
	Контрольная работа	Предлагается задание в виде задач	1-10 баллов
	Опрос	Дать развернутые ответы на предложенные вопросы	1-10 баллов
Тема 2.6 Коммерческая работа по сбыту готовой продукции на производственных предприятиях	Тест	Тест включает 10 вопросов.	1-10 баллов
	Кейс	Предлагается задание в виде хозяйственной ситуации	1-10 баллов
	Контрольная работа	Предлагается задание в виде задач	1-10 баллов
Тема 2.7. Управление сбытовой деятельностью на производственных предприятиях	Кейс	Предлагается задание в виде хозяйственной ситуации	1-10 баллов
	Опрос	Дать развернутые ответы на предложенные вопросы	1-10 баллов
	Контрольная работа	Предлагается задание в виде задач	1-10 баллов

Тема 2.8. Особенности коммерческо й деятельности логистически х компаний	Опрос	дать развернутые ответы на предложенные вопросы	1-10 баллов
	Кейс	Предлагается задание в виде хозяйственной ситуации	1-10 баллов
	Контрольная работа	Предлагается задание в виде задач	
Промежуточный контроль (Приложение 5)			
5 семестр (За)	Зачет в виде теста	Тест включает 20 вопросов	Зачет сдан: 50-100 баллов Зачет не сдан: 0-49 баллов
6 семестр (Эк)	Экзамен в виде билета	Билет включает два теоретических вопроса и 1 практико-ориентированное задание	Теоретический вопрос: 0-30 баллов Практико-ориентированное задание: 0-40 баллов Экзамен сдан : 50-100 баллов Экзамен не сдан: 0-49 баллов
6 семестр (КР)	Курсовая работа (Приложение 7)	Курсовая работа пишется по одной из предложенных тем, включает три главы.	курсовая работа сдана: 50-100 баллов курсовая работа не сдана: 0-49 баллов

ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Показатель оценки освоения ОПОП формируется на основе объединения текущей и промежуточной аттестации обучающегося.

Показатель рейтинга по каждой дисциплине выражается в процентах, который показывает уровень подготовки студента.

Текущая аттестация. Используется 100-балльная система оценивания. Оценка работы студента в течение семестра осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки учебных достижений в процессе обучения по данной дисциплине.

В рабочих программах дисциплин и практик закреплены виды текущей аттестации, планируемые результаты контрольных мероприятий и критерии оценки учебных достижений.

В течение семестра преподавателем проводится не менее 3-х контрольных мероприятий, по оценке деятельности студента. Если посещения занятий по дисциплине включены в рейтинг, то данный показатель составляет не более 20% от максимального количества баллов по дисциплине.

Промежуточная аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента по окончании дисциплины (части дисциплины) осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе обучения по данной дисциплине. Промежуточная аттестация также проводится по окончании формирования компетенций.

Порядок перевода рейтинга, предусмотренных системой оценивания, по дисциплине, в пятибалльную систему.

Высокий уровень – 100% - 70% - отлично, хорошо.

Средний уровень – 69% - 50% - удовлетворительно.

Показатель оценки	По 5-балльной системе	Характеристика показателя
100% - 85%	отлично	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне
84% - 70%	хорошо	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответа и т.д.)
69% - 50%	удовлетворительно	обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне. Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.
49 % и менее	неудовлетворительно	обладают не полным объемом общих теоретическими знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Не сформированы умения и навыки для решения
100% - 50%	зачтено	характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»
49 % и менее	не зачтено	характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»

7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Содержание лекций

<p>Тема 1. Сущность коммерческой деятельности. Предмет и объект коммерции. Разнообразие точек зрения на понятие «коммерческая деятельность» Направления, функции, задачи и методы коммерческой деятельности. Предмет коммерции – движимое и недвижимое имущество. Понятие товара. Объекты коммерции – юридические и физические лица.</p>
<p>Тема 2. Предприятие, как открытая система. Признаки предприятия. Среда деятельности предприятия. Предприятие - открытая социально-экономическая система, ее характеристика. Объекты и субъекты системы. Внешняя среда системы: понятие, элементы, их содержание. Понятие внутренней среды, ее экономические аспекты. Взаимосвязь внешней и внутренней среды. Цель деятельности предприятия. Его задачи и функции. Признаки предприятия.</p>
<p>Тема 3. Организационно-правовые формы хозяйственной деятельности предприятий. Схема взаимодействия организационно-правовых форм предприятий. Характеристика коммерческих предприятий. Формы ответственности, органы управления, права и обязанности членов, размер капитала на момент образования, распределение прибыли в коммерческих организациях. Характеристика некоммерческих организаций.</p>
<p>Тема 4. Классификация торговых предприятий по различным признакам.</p> <ul style="list-style-type: none"> а) по сфере деятельности (розничные, оптовые, предприятия общественного питания); б) формам собственности, в) по организационно-правовым формам хозяйственной деятельности; г) по типам; д) по размерам в зависимости от численности работающих; е) по стационарности; ж) по ценовой политике.
<p>Тема 5. Коммерческая работа по организации закупочной деятельности на торговом предприятии. Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения торговых предприятий. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров. Технология завоза товаров на торговое предприятие. Распределительные центры и логистические склады сетевых предприятий торговли. Система автозаказа товаров. Расчет потребности в товарах.</p>
<p>Тема 6. Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров. Основные правила составления договора с контрагентом. Этапы проведения торговой сделки. Поиск поставщиков и методы его отбора. Понятие оферты и акцепта. Виды договоров в торговой практике. Их особенности. Штрафные санкции, неустойки при нарушении договорных обязательств.</p>
<p>Тема 7. Организация сбытовой деятельности на торговом предприятии. Понятие, виды, функции каналов сбыта товаров. Выбор канала сбыта предприятием и критерии их анализа. Тенденции развития каналов распределения.</p>
<p>Тема 8. Коммерческая информация и ее защита. Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны. Обеспечение защиты коммерческой тайны. Роль товарных знаков в коммерческой работе. Регистрация товарного знака.</p>
<p>Тема 9. Новые формы хозяйственно-коммерческих отношений предприятий. Понятие лизинга. Основные виды и формы лизинга. Преимущества лизинга. Формула расчета лизингового платежа. Развитие лизинга в России. Информационно-консультационные услуги (консалтинг). Методы работы консалтинговых фирм. Способы привлечения клиентов. Тенденции развития консалтинга в России. Понятие франчайзинга. Права и обязанности по договору франчайзинга. Преимущества и недостатки участников по договору франшизы. Виды франчайзинга.</p>
<p>Тема 10. Специфика коммерческой деятельности производственных предприятий. Промышленное предприятие: понятие, типы. Понятие коммерции и коммерческой деятельности производственных предприятий. Цели, элементы, принципы коммерческой деятельности производственных предприятий. Управление коммерческой деятельностью производственных предприятий. Коммерческая служба: цели, задачи, организационная структура. Логистизация коммерческой деятельности производственных предприятий.</p>
<p>Тема 11. Стратегия и планирование закупочной деятельности производственных предприятий. Закупочная деятельность: цель, задачи, функции. Элементы закупочной деятельности. Закупочная стратегия. Разработка стратегии и ее реализация в области закупок. Этапы планирования закупок. Методы планирования закупок. Планирование на основе потребностей. Детерминированный, стохастический и эвристический подходы планирования потребностей.</p>

<p>Тема 12. Коммерческая работа по закупкам материальных ресурсов на производственных предприятиях.</p> <p>Организация закупок на предприятии. Этапы процесса закупок. Поиск поставщиков. Источники информации для выбора поставщика. Проблема выбора поставщика. Критерии и методы отбора поставщиков. Выбор форм поставок.. Определение рациональных партий завоза материалов. Виды поставок. Договор поставки. Тендерные закупки. Управление запасами в закупочной деятельности.</p>
<p>Тема 13. Управление закупочной деятельностью на производственных предприятиях.</p> <p>Организация управления закупочной деятельностью. Формы построения службы закупок. Взаимодействие службы закупок с другими функциональными подразделениями. Централизованная и децентрализованная форма управления. Централизованная структура с элементами децентрализации. Показатели эффективности закупочной деятельности производственных предприятий.</p>
<p>Тема 14. Стратегия сбыта и сбытовая политика производственных предприятий.</p> <p>Понятие сбыта и сбытовой деятельности. Роль сбыта на производственных предприятиях. Цель, задачи, функции сбыта производственных предприятий. Стратегии сбыта. Формирование сбытовой политики производственного предприятия.</p>
<p>Тема 15. Коммерческая работа по сбыту готовой продукции на производственных предприятиях</p> <p>Организация сбыта на производственных предприятиях. Виды сбыта. Системы и каналы сбыта производственных предприятий. Основные функции каналов сбыта продукции. Выбор оптимальных каналов сбыта. Система и сеть распределения. Формирование сети распределения. Логистизация распределения. Сервисное обслуживание потребителей. Управление сбытовыми запасами готовой продукции.</p>
<p>Тема 16. Управление сбытовой деятельностью на производственных предприятиях.</p> <p>Организация управления сбытовой деятельностью. Формы построения службы сбыта. Взаимодействие службы сбыта с другими функциональными подразделениями предприятий. Показатели эффективности сбытовой деятельности производственных предприятий.</p>
<p>Тема 17. Особенности коммерческой деятельности логистических компаний.</p> <p>Логистические компании: понятие, виды. Коммерческая деятельность логистических компаний: понятие, сущность, содержание. Сервисное обслуживание потребителей. Виды услуг с добавленной стоимостью. Качество логистического сервиса и его влияние на успех в бизнесе.</p>

7.2 Содержание практических занятий и лабораторных работ

<p>Тема 1. Сущность коммерческой деятельности. Предмет и объект коммерции.</p> <p>Опрос, доклады, презентации</p>
<p>Тема 2. Предприятие, как открытая система. Признаки предприятия. Среда деятельности предприятия.</p> <p>Собеседование</p>
<p>Тема 3. Организационно-правовые формы хозяйственной деятельности предприятий</p> <p>Собеседование</p>
<p>Тема 4. Классификация торговых предприятий по различным признакам.</p> <p>Собеседование</p>
<p>Тема 5. Коммерческая работа по организации закупочной деятельности на торговом предприятии.</p> <p>Тест, контрольная работа</p>
<p>Тема 6. Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров.</p> <p>Собеседование, тест</p>
<p>Тема 7. Организация сбытовой деятельности на торговом предприятии</p> <p>Контрольная работа, доклады, презентации</p>
<p>Тема 8. Коммерческая информация и ее защита</p> <p>Доклады, презентации</p>
<p>Тема 9. Новые формы хозяйственно-коммерческих отношений предприятий.</p> <p>Доклады, презентации</p>
<p>Тема 10. Специфика коммерческой деятельности производственных предприятий.</p> <p>Опрос</p>

Тема 11. Стратегия и планирование закупочной деятельности производственных предприятий. Опрос Тест Кейс-study Контрольная работа
Тема 12. Коммерческая работа по закупкам материальных ресурсов на производственных предприятиях. Опрос Тест Контрольная работа
Тема 13. Управление закупочной деятельностью на производственных предприятиях. Тест Кейсы
Тема 14. Стратегия сбыта и сбытовая политика производственных предприятий. Опрос Тест Контрольная работа
Тема 15. Коммерческая работа по сбыту готовой продукции на производственных предприятиях Кейс-study Тест Контрольная работа
Тема 16. Управление сбытовой деятельностью на производственных предприятиях. Кейс-study Опрос
Тема 17. Особенности коммерческой деятельности логистических компаний. Опрос Кейс-study Контрольная работа

7.3. Содержание самостоятельной работы

Тема 1. Сущность коммерческой деятельности. Предмет и объект коммерции. Подготовка к докладам и презентациям
Тема 2. Предприятие, как открытая система. Признаки предприятия. Среда деятельности предприятия. Подготовка к собеседованию по теме
Тема 3. Организационно-правовые формы хозяйственной деятельности предприятий Подготовка к собеседованию по теме
Тема 4. Классификация торговых предприятий по различным признакам. Подготовка к собеседованию
Тема 5. Коммерческая работа по организации закупочной деятельности на торговом предприятии. Подготовка к тестированию и к контрольной работе
Тема 6. Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров. Подготовка к тесту
Тема 7. Организация сбытовой деятельности на торговом предприятии Подготовка к контрольной работе, докладов, презентаций.
Тема 8. Коммерческая информация и ее защита Подготовка докладов, презентаций
Тема 9. Новые формы хозяйственно-коммерческих отношений предприятий. Подготовка докладов, презентаций
Тема 10. Специфика коммерческой деятельности производственных предприятий. Подготовка к опросу, изучение основной и дополнительной литературы
Тема 11. Стратегия и планирование закупочной деятельности производственных предприятий. Подготовка к опросу, тесту, контрольной работе, решению кейс-study; изучение основной и дополнительной литературы

Тема 12. Коммерческая работа по закупкам материальных ресурсов на производственных предприятиях. Подготовка к опросу, тесту, контрольной работе; изучение основной и дополнительной литературы.
Тема 13. Управление закупочной деятельностью на производственных предприятиях. Подготовка к тесту и решению кейсов; изучение основной и дополнительной литературы.
Тема 14. Стратегия сбыта и сбытовая политика производственных предприятий. Подготовка к опросу, тесту и контрольной работе, изучение основной и дополнительной
Тема 15. Коммерческая работа по сбыту готовой продукции на производственных предприятиях Подготовка к тесту, контрольной работе, решению кейс-study. Изучение основной и дополнительной литературы.
Тема 16. Управление сбытовой деятельностью на производственных предприятиях. Подготовка к опросу и решению кейса. Изучение основной и дополнительной литературы.
Тема 17. Особенности коммерческой деятельности логистических компаний. Подготовка к опросу, контрольной работе, к решению кейс-study. Изучение основной и дополнительной литературы.

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 1

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 2

7.3.3. Перечень курсовых работ
Приложение 3

7.4. Электронное портфолио обучающегося
В электронном портфолио обучающегося по дисциплине «Коммерческая деятельность торговых, производственных и логистических предприятий» размещается на <http://portfolio.usue.ru> курсовая работа

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы
Методические рекомендации по выполнению контрольной работы по дисциплине "Коммерческая деятельность торговых, производственных и логистических предприятий" не предусмотрены для учебного плана очной формы обучения.

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы
Приложение 7

8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

По заявлению студента

В целях доступности освоения программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости кафедра обеспечивает следующие условия:

- особый порядок освоения дисциплины, с учетом состояния их здоровья;
- электронные образовательные ресурсы по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- изучение дисциплины по индивидуальному учебному плану (вне зависимости от формы обучения);
- электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен РПД.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Сайт библиотеки УрГЭУ

<http://lib.usue.ru/>

Основная литература:

1. Синяева И. М., Жильцова О. Н., Земляк С. В., Синяев В. В. Коммерческая деятельность. [Электронный ресурс]:учебник и практикум для прикладного бакалавриата : для студентов вузов, обучающихся по экономическим направлениям. - Москва: Юрайт, 2019. - 404 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/432143>

2. Дашков Л. П., Памбухчиянц О. В. Организация и управление коммерческой деятельностью. [Электронный ресурс]:учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки "Товароведение" (квалификация (степень) "бакалавр"). - Москва: Дашков и К°, 2018. - 400 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/329767>

3. Антонов Г. Д., Иванова О. П., Тумин В. М., Бодренков А. В. Управление снабжением и сбытом организации. [Электронный ресурс]:учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Производственный менеджмент»), по магистерской программе «Производственный менеджмент», а также для экономико-организационной подготовки студентов технологических направлений и специальностей по дисциплинам экономико-организационного и управленческого циклов. - Москва: ИНФРА-М, 2019. - 288 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1003251>

4. Яковлев Г. А. Основы коммерции [Электронный ресурс]:учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям "Коммерция (торговое дело)" и "Маркетинг". - Москва: ИНФРА-М, 2019. - 224 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/go.php?id=1018442znanium.com>

Дополнительная литература:

1. Никулина Н. Н., Суходоева Л. Ф., Эриашвили Н. Д. Организация коммерческой деятельности предприятий. По отраслям и сферам применения. [Электронный ресурс]:учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению "Торговое дело". - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 319 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1028892>

2. Царегородцева С. Р. Коммерческая деятельность. [Электронный ресурс]:учебное пособие. - Екатеринбург: [Издательство УрГЭУ], 2016. - 125 – Режим доступа: <http://lib.usue.ru/resource/limit/ump/17/p488086.pdf>

10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Перечень лицензионного программного обеспечения:

Microsoft Windows 10 .Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020. Срок действия лицензии 30.09.2023.

Microsoft Office 2016.Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020 Срок действия лицензии 30.09.2023.

Astra Linux Common Edition. Договор № 1 от 13 июня 2018, акт от 17 декабря 2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

Справочно-правовая система Консультант+. Договор № 163/223-У/2020 от 14.12.2020. Срок действия лицензии до 31.12.2021

11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Реализация учебной дисциплины осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий и научно-исследовательской и самостоятельной работы обучающихся:

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения всех видов занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду УрГЭУ.

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием спецоборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа презентации и другие учебно-наглядные пособия. обеспечивающие тематические иллюстрации.