

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Лысьвенский филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения  
высшего образования  
«Пермский национальный исследовательский политехнический университет»  
Кафедра гуманитарных и социально-экономических дисциплин



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе  
Д-р техн. наук

Н.В. Лобов

2017 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**  
**«КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ»**

основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы бакалавриата Экономика предприятий и организаций

Программа академического бакалавриата

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Квалификация выпускника

Бакалавр

Выпускающая кафедра

Гуманитарных и социально-экономических дисциплин

Формы обучения

Очная, заочная

Курс: 2 (3)

Семестр(ы): 4 (6)

Трудоёмкость:

Кредитов по рабочему учебному плану (БУП):

3

Часов по рабочему учебному плану (БУП):

108

Виды контроля:

Экзамен нет

зачет:

4(6)

Курсовой проект:

нет

Курсовая работа: нет

Лысьва 2017 г.

**Рабочая программа дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия» разработана на основании:**

- федерального государственного образовательного стандарта высшего образования, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации «12» ноября 2015 г. номер приказа «1327» по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика (уровень бакалавриата)»;

- Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 301 от «5» апреля 2017 г.;

- общей характеристики ОПОП Экономика предприятий и организаций по направлениям подготовки 38.03.01 «Экономика (уровень бакалавриата)», утвержденной 31.08.2017 г.

- учебного плана ОПОП Экономика предприятий и организаций по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика (уровень бакалавриата)», утвержденного 31.08.2017г.,

**Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры Гуманитарных и социально-экономических дисциплин 31 августа 2017 г., протокол № 1.**

## 1. Общие положения

**1.1. Цель учебной дисциплины** – освоение теоретических положений и практических подходов и овладение методологией эффективной коммерческой деятельности производственного предприятия, организации в условиях рынка, необходимых для формирования квалифицированных специалистов.

В процессе изучения данной дисциплины студент осваивает следующие компетенции:

- способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий (ПК-11).

### 1.2 Задачи дисциплины:

- приобретение знаний о сущности и принципах коммерческой деятельности предприятия; особенностях формирования ассортимента, организации сбыта товаров, сервисного обслуживания на предприятии; о коммерческой деятельности предприятия по организации обеспечения материально-техническими ресурсами;
- формирование умений сбора и анализа данных, необходимых для формирования ассортимента, организации сбыта товаров, сервисного обслуживания на предприятии; по организации обеспечения материально-техническими ресурсами
- формирование навыков документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельности организации; управления коммерческой деятельностью предприятия.

### 1.3 Предметом освоения дисциплины являются:

- процессы организации закупочной, производственной и сбытовой деятельности предприятий, организаций;
- содержание коммуникаций в структуре функциональной деятельности предприятия;
- концепции и модели управления генерированием, распространением и продвижением продукции и услуг на рынке.

### 1.4 Место учебной дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Коммерческая деятельность предприятия» относится к вариативной части блока Б1 (Дисциплины «модули») и является дисциплиной по выбору при освоении ОПОП по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», профиль Экономика предприятий и организаций.

В таблице 1.1 приведены предшествующие и последующие дисциплины, направленные на формирование компетенции, заявленной в пункте 1.1.

Таблица 1.1 - Дисциплины, направленные на формирование компетенции

Индекс	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины	Последующие дисциплины
<b>Профильно-специализированные компетенции</b>			
<b>ПК-11</b>	способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их	Экология ПК-11 Б1.В.16 Основы предпринимательской деятельности ПК-11 Б1.ДВ.01.1/ Социальная адаптация лиц с ограниченными возможностями здоровья ПК-11 Б1.ДВ.01.2	Экономика труда ПК-11 Б1.Б.20 Финансовый менеджмент ПК-11 Б1.В.13 Управление рисками ПК-11 Б1.ДВ.04.1/ Управление изме-

	совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий		нениями ПК-11 Б1.ДВ.04.2 Функционально-стоимостной анализ ПК-11 Б1.ДВ.06.1/ Антикризисное управление ПК-11 Б1.ДВ.06.2 Методы принятия управленческих решений ПК-11 Б1.ДВ.07.1/ Бизнес-планирование ПК-11 Б1.ДВ.07.2
--	--	--	---

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

После изучения дисциплины обучающийся должен освоить части указанных в пункте 1.1 компетенций и продемонстрировать следующие результаты:

### знать:

- основные понятия, цели, задачи, принципы, сферы применения, объекты, субъекты коммерческой деятельности;
- методологические основы коммерческой деятельности, ее составляющие элементы;
- договоры в коммерческой деятельности: порядок заключения, контроль за исполнением;
- государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности;
- бизнес-процессы происходящие при осуществлении коммерческой деятельности.

### уметь:

- использовать полученные знания при организации и управлении коммерческой деятельности в работе предприятия, в частности должен организовать процесс закупки и продажи товаров;
- выбирать поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их соблюдение;
- осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты.

### владеть:

- аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях;
- умениями и навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельности организации;
- опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности;
- осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредников;
- навыками управления коммерческой деятельностью предприятия.

Учебная дисциплина обеспечивает формирование части компетенций ПК-1

### 2.1.1 Дисциплинарная карта компетенции ПК-11

Код ПК-11	Формулировка компетенции: способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий
Код	Формулировка дисциплинарной части компетенции:

<b>ПК-11.Б1.ДВ.10.1</b>	способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений в коммерческой деятельности предприятий
-------------------------	---

Требования к компонентному составу части компетенции ПК-11.Б1.ДВ.10.1

<b>Перечень компонентов</b>	<b>Виды учебной работы</b>	<b>Средства оценки</b>
<p><b>Знает:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– (з1) основные понятия, цели, задачи, принципы, сферы применения, объекты, субъекты коммерческой деятельности;</li> <li>– (з2) методологические основы коммерческой деятельности, ее составляющие элементы;</li> <li>– (з3) договоры в коммерческой деятельности: порядок заключения, контроль за исполнением;</li> <li>– (з4) государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности;</li> <li>– (з5) бизнес-процессы происходящие при осуществлении коммерческой деятельности.</li> </ul>	<p>Лекции. Самостоятельная работа студентов по изучению теоретического материала. Подготовка к аудиторным занятиям и к зачёту</p>	<p>Текущий опрос. Тестирование. Вопросы к зачёту</p>
<p><b>Умеет:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– (у1) использовать полученные знания при организации и управлении коммерческой деятельности в работе предприятия, в частности должен организовать процесс закупки и продажи товаров;</li> <li>– (у2) выбирать поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их соблюдение;</li> <li>– (у3) осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты.</li> </ul>	<p>Практические занятия Подготовка к аудиторным занятиям и к зачёту.</p>	<p>Отчет о практических занятиях. Вопросы к зачёту</p>
<p><b>Владеет:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– (в1) аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях;</li> <li>– (в2) умениями и навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельности организации;</li> <li>– (в3) опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности;</li> <li>– (в4) осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых</li> </ul>	<p>Самостоятельная работа по подготовке к аудиторным занятиям и зачёту.</p>	<p>Отчёт по решению кейсов. Отчет по индивидуальным заданиям. Вопросы к зачёту</p>

посредников; – (в5) навыками управления коммерческой деятельностью предприятия.		
--	--	--

### 3. Структура и модульное содержание учебной дисциплины по видам и формам учебной работы

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 3 ЗЕ. Количество часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся указано в таблицах 3.1., 3.2.

#### 3.1. Очная форма обучения

Номер учебного модуля	Номер раздела дисциплины	Номер и название темы дисциплины	Количество часов (очная форма обучения)							Трудоёмкость всего	
			Аудиторная работа				КСР	Итоговый контроль	Самостоятельная работа	ч	ЗЕ
			всего	Л	ПЗ	ЛР					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Модуль 1. Предприятие, организация в рыночной среде	Раздел 1. Сущность и принципы коммерческой деятельности	Тема 1. Предприятие, организация как коммерческий субъект рыночной экономики	2	2	-	-			8	13	
		Тема 2 . Изучение и формирование спроса на товары производственного предприятия и услуги организации	4	2	2	-			9	13	
		<b>Итого по модулю:</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>2</b>				<b>17</b>	<b>26</b>	
Модуль 2. Коммерческая деятельность предприятия, организации по сбыту	Раздел 2. Особенности формирования ассортимента, организации сбыта товаров, сервисного обслуживания на предприятии.	Тема 3. Содержание и функции коммерческой деятельности производственного предприятия и организации по сбыту	4	2	2	-			9	14	
		Тема 4. Сбытовая стратегия производственного предприятия и организации: формы и методы, стимулирование сбыта	4	2	2	-			9	14	
		Тема 5. Сбытовая политика предприятия. Организация и планирование коммерческой деятельности и сервиса на предприятии	4	2	2	-	1		9	15	

	<b>Итого по модулю:</b>		<b>12</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>-</b>	<b>1</b>		<b>27</b>	<b>43</b>	
<b>Модуль3 Коммерче- ская дея- тель- ность предпри- ятия, орга- низа- ции по обеспеч- ению мате- ри- ально- техниче- скими ре- сурсами</b>	<b>Раздел 3. Коммерческая деятельность предприятия, организация по обеспечению материально- техническими ресурсами</b>	<b>Тема 6.</b> Содержание и функции производственного предприятия по обеспечению коммерческой деятельности материально-техническими ресурсами. Политика обеспечения	4	2	2	-	-		7	11	
		<b>Тема 7.</b> Организация и планирование коммерческой деятельности производственного предприятия и организации по обеспечению материально-техническими ресурсами	4	2	2	-			7	11	
		<b>Тема 8.</b> Планирование и организация деятельности производственного предприятия по закупке материально-технических ресурсов	4	2	2	-			7	11	
		<b>Тема 9.</b> Анализ, оценка и выбор поставщиков материально-технических ресурсов производственного предприятия	4	2	2	-	1		7	12	
	<b>Итого по модулю:</b>		<b>16</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>-</b>	<b>1</b>		<b>28</b>	<b>45</b>	
<b>Промежуточная аттестация : (зачёт)</b>								<b>0</b>	<b>0</b>		
<b>Итого за семестр:</b>		<b>34</b>	<b>18</b>	<b>16</b>	<b>-</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>72</b>	<b>108</b>	<b>3</b>	

### 3.2 заочная форма обучения

Номер учебного модуля	Номер раздела дисциплины	Номер и название темы дисциплины	Количество часов (очная форма обучения)							Трудоёмкость всего	
			Аудиторная работа				КСР	Итоговый контроль	Самостоятельная работа		
			всего	Л	ПЗ	ЛР					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Модуль 1. Предприятие, организация в рыночной среде	Раздел 1. Сущность и принципы коммерческой деятельности	Тема 1. Предприятие, организация как коммерческий субъект рыночной экономики	0,5	0,5	-	-	-		8	8,5	
		Тема 2. Изучение и формирование спроса на товары производственного предприятия и услуги организации	1,5	0,5	1	-	-		8	9,5	
	Итого по модулю:		2	1	1				16	18	0,5
Модуль 2. Коммерческая деятельность предприятия, организации по сбыту	Раздел 2. Особенности формирования ассортимента, организации сбыта товаров, сервисного обслуживания на предприятии.	Тема 3. Содержание и функции коммерческой деятельности производственного предприятия и организации по сбыту	0,5	0,5		-	-		13	13,5	
		Тема 4. Сбытовая стратегия производственного предприятия и организации: формы и методы, стимулирование сбыта	2,5	0,5	2	-	-		13	15,5	
		Тема 5. Сбытовая политика предприятия. Организация и планирование коммерческой деятельности и сервиса на предприятии	0,5	0,5	-	-	1		13	14,5	
Итого по модулю:		3,5	1,5	2	-	1		39	43,5	1,21	
Модуль 3	Раздел 3. Коммерче	Тема 6. Содержание и функции производст-	0,5	0,5	-	-	-		8	8,5	

<b>Коммерческая деятельность предприятия, организации по обеспечению материально-техническими ресурсами</b>	<b>ская деятельность предприятия, организации по обеспечению материально-техническими ресурсами</b>	венного предприятия по обеспечению коммерческой деятельности материально-техническими ресурсами. Политика обеспечения									
		<b>Тема 7.</b> Организация и планирование коммерческой деятельности производственного предприятия и организации по обеспечению материально-техническими ресурсами	2	1	1	-	-		9	11	
		<b>Тема 8.</b> Планирование и организация деятельности производственного предприятия по закупке материально-технических ресурсов	2	1	1	-	1		9	12	
		<b>Тема 9.</b> Анализ, оценка и выбор поставщиков материально-технических ресурсов производственного предприятия	2	1	1	-	-		9	11	
<b>Итого по модулю:</b>			<b>6,5</b>	<b>3,5</b>	<b>3</b>	<b>-</b>	<b>1</b>		<b>35</b>	<b>42,5</b>	<b>1,18</b>
<b>Промежуточная аттестация : (зачёт)</b>								<b>4</b>		<b>4</b>	<b>0,11</b>
<b>Итого за семестр:</b>			<b>12</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>-</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>90</b>	<b>108</b>	<b>3</b>

### 3.3 Перечень тем практических занятий

#### 4.2 Перечень тем практических занятий (ПЗ)

№ п.п.	Номер темы дисциплины	Наименование темы практического занятия (ПЗ)
1	2	3
1.	Тема2	Особенности спроса и характеристика рынка товаров производственного и бытового назначения. <b>(семинар)</b>
2.	Тема3	Логистический подход к организации функциональной деятельности по сбыту <b>(решение ситуационных задач)</b>
3.	Тема4	Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии <b>(решение ситуационных задач)</b>
4.	Тема5	Товарная, ассортиментная и ценовая политика предприятия, организации <b>(реферат- презентация, обсуждение докладов)</b>
5.	Тема6	Сравнительная характеристика основных и развитых, общих и специализированных ресурсов <b>( групповой семинар-практикум)</b>
6.	Тема7	Формирование текущих планов материально-технического обеспечения (закупок) и поставок ресурсов: содержание и этапы <b>(решение кейсовых ситуаций)</b>
7.	Тема8	Планирование материально- технического обеспечения производства <b>( расчетно-графическая)</b>
8.	Тема 9	Анализ, оценка и выбор поставщиков материально-технических ресурсов производственного предприятия. Организация переговоров <b>(деловая игра)</b>

#### 4.4 Перечень тем лабораторных работ

Лабораторные работы – не предусмотрены

#### 5. Методические указания для обучающихся по изучению дисциплины

При изучении дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия» обучающимся целесообразно выполнять следующие рекомендации:

1. Изучение учебной дисциплины должно вестись систематически.
2. После изучения какого-либо раздела по учебнику или конспектным материалам рекомендуется по памяти воспроизвести основные термины, определения, понятия раздела.
3. Особое внимание следует уделить выполнению отчетов по практическим занятиям, лабораторным работам и индивидуальным комплексным заданиям на самостоятельную работу.
4. Изучение дисциплины осуществляется в течение одного семестра,
5. Вся тематика вопросов, изучаемых самостоятельно, задается на лекциях преподавателем. Им же дают источники (в первую очередь вновь изданные в периодической научной литературе) для более детального понимания вопросов, озвученных на лекции.

#### Тематика для самостоятельного изучения дисциплины:

Тема 1. Содержание, функции и организация коммерческой деятельности производственного предприятия.

Тема 2. Стратегия продвижения и стимулирование сбыта.

Тема 3. Функции коммерческой деятельности производственного предприятия по сбыту.

Тема 4. Сбытовая стратегия производственного предприятия.

Тема 5. Сбытовая политика производственного предприятия.

Тема 6. Система материально-технического обеспечения ресурсами производственного предприятия.

Тема 7. Политика обеспечения ресурсами производственного предприятия. Определение потребности в ресурсах.

Тема 8. Особенности и организация деятельности производственного предприятия по закупке материально-технических ресурсов.

Тема 9. Анализ и оценка потенциала поставщиков ресурсов.

Таблица 4.1 – Виды самостоятельной работы студентов очной формы обучения (СРС)

Номер темы дисциплины	Вид самостоятельной работы студентов	Трудоемкость, часов
1	2	3
тема 1	Изучение теоретического материала	4
	Выполнение индивидуального задания	4
тема 2	Изучение теоретического материала	3
	Подготовка к практическим занятиям	3
	Выполнение индивидуального задания	3
тема 3	Изучение теоретического материала	3
	Подготовка к практическим занятиям	3
	Выполнение индивидуального задания	3
Тема 4	Изучение теоретического материала	2
	Подготовка к практическим занятиям	1
	Выполнение индивидуального задания	2
	Решение кейса	4
Тема 5	Изучение теоретического материала	2
	Подготовка к практическим занятиям	1
	Выполнение индивидуального задания	2
	Решение кейса	4
Тема 6	Изучение теоретического материала	2
	Подготовка к практическим занятиям	2
	Выполнение индивидуального задания	3
Тема 7	Изучение теоретического материала	1
	Подготовка к практическим занятиям	1
	Выполнение индивидуального задания	2
	Решение кейса	3
Тема 8	Изучение теоретического материала	2
	Подготовка к практическим занятиям	2
	Выполнение индивидуального задания	3
Тема 9.	Изучение теоретического материала	2
	Подготовка к практическим занятиям	2
	Выполнение индивидуального задания	3
Итого	В ч./в ЗЕ	72/2

Таблица 4.2 – Виды самостоятельной работы студентов заочной формы обучения (СРС)

Номер темы дисциплины	Вид самостоятельной работы студентов	Трудоемкость, часов
1	2	3
тема 1	Изучение теоретического материала	4

	Выполнение индивидуального задания	4
тема 2	Изучение теоретического материала	2
	Подготовка к практическим занятиям	3
	Выполнение индивидуального задания	3
тема 3	Изучение теоретического материала	4
	Подготовка к практическим занятиям	4
	Выполнение индивидуального задания	5
Тема 4	Изучение теоретического материала	3
	Подготовка к практическим занятиям	3
	Выполнение индивидуального задания	2
	Решение кейса	5
Тема 5	Изучение теоретического материала	3
	Подготовка к практическим занятиям	3
	Выполнение индивидуального задания	2
	Решение кейса	5
Тема 6	Изучение теоретического материала	2
	Подготовка к практическим занятиям	2
	Выполнение индивидуального задания	4
Тема 7	Изучение теоретического материала	1
	Подготовка к практическим занятиям	1
	Выполнение индивидуального задания	2
	Решение кейса	5
Тема 8	Изучение теоретического материала	3
	Подготовка к практическим занятиям	2
	Выполнение индивидуального задания	4
Тема 9	Изучение теоретического материала	3
	Подготовка к практическим занятиям	2
	Выполнение индивидуального задания	4
Итого	В ч./в ЗЕ	90/2,5

#### 4.2 Решение кейсов

##### **Тема 4. Сбытовая стратегия производственного предприятия и организации: формы и методы, стимулирование сбыта**

Кейс 1. По теме «Сбытовая система производственного предприятия» (кейс см.ФОС)

Задания к кейсу часть 1

1. Определите основные параметры существующей системы сбыта предприятия.
2. Выявите новые факторы формирования и организации сбытовой системы.
3. Сформулируйте и предложите параметры новой сбытовой системы предприятия в связи с изменением сбытовой политики предприятия.

Задания к кейсу часть 2

1. Определите оптимальную структуру каналов сбыта, их параметры.
2. Выберите и обоснуйте свой выбор сбытовой стратегии производственного предприятия.

##### **Тема 5. Сбытовая политика предприятия. Организация и планирование коммерческой деятельности и сервиса на предприятии**

Кейс 2 по теме «Организация коммерческой деятельности производственного предприятия по сбыту» (продолжение кейса 1)

Задания к кейсу:

1. Определите существующую форму организации управления сбытовой деятельностью и формируемую.
2. Определите существующий тип организационной структуры службы сбыта и формируемый.
3. Определите факторы и принципы формирования типа организационной структуры службы сбыта.

4. Разработайте и предложите собственную организационную структуру службы сбыта.
5. Сформулируйте и обоснуйте конкурентную стратегию, стратегию роста и позиционную стратегию производственного предприятия.

### **Тема 7 Организация и планирование коммерческой деятельности производственного предприятия и организации по обеспечению материально-техническими ресурсами**

Мини-кейс «Влияние сбытовой системы на организацию системы МТО»

Ознакомьтесь с условиями кейсов 1 и 2 и выполните следующие задания.

Задания к мини-кейсу:

1. Каким образом изменения сбытовой системы могут сказаться на организации коммерческой деятельности ЗАО «Силиция» по МТО?
2. Спрогнозируйте проблемы, с которыми может столкнуться отдел материально-технического снабжения.
3. Выявите новые факторы выбора и формирования организационной структуры службы МТО предприятия.
4. Предложите новую организационную структуру службы МТО предприятия, если известно, что в настоящее время в структуру службы МТО входит 3 сотрудника: руководитель службы МТО, менеджер по закупкам (песка), и менеджер по закупкам (молибденовых тиглей (формообразующих сосудов для плавки кварца) и вольфрамовых нагревателей).

#### **4.3 Индивидуальные задания**

Индивидуальные задания выполняются в виде рефератов.

##### **Темы рефератов**

1. Логистический фактор реализации конкурентного преимущества производственного предприятия.
2. Определение и прогнозирование спроса на товары производственного предприятия.
3. Особенности спроса и характеристика рынков товаров производственного назначения.
4. Формирование спроса и стимулирование сбыта.
5. Содержание и функции коммерческой деятельности производственного предприятия по сбыту.
6. Формы, методы и организация системы сбыта.
7. Каналы сбыта: структура, виды, функции.
8. Сбытовая стратегия производственного предприятия.
9. Стратегия продвижения и стимулирование сбыта.
10. Функциональная логистика производственного предприятия: распределительная логистика. Микрологистические системы распределения: стандарты DRP.
11. Организация коммерческой деятельности производственного предприятия по сбыту.
12. Планирование коммерческой деятельности производственного предприятия по сбыту.
13. Рыночная среда, миссия и конкурентная стратегия предприятия.
14. Стратегическое планирование. Позиционные стратегии предприятия.
15. Планирование сбытовой политики производственного предприятия.
16. Товарная политика производственного предприятия.
17. Ассортиментная политика производственного предприятия.
18. Ценовая политика производственного предприятия.
19. Планирование и организация сервиса производственного предприятия.
20. Содержание и функции коммерческой деятельности производственного предприятия по обеспечению ресурсами.
21. Политика обеспечения ресурсами производственного предприятия.

22. Стратегические концепции политики обеспечения ресурсами производственного предприятия.
23. Функциональная логистика производственного предприятия: заготовительная и производственная логистика.
24. Организация коммерческой деятельности производственного предприятия по обеспечению ресурсами.
25. Планирование коммерческой деятельности производственного предприятия по обеспечению ресурсами.
26. Ресурсная логистика производственного предприятия.
27. Микрологистические системы обеспечения: стандарты MRP.
28. Микрологистические системы обеспечения: стандарты «KANBAN».
29. Концепция Supply Chain Management: содержание и общие положения.
30. Содержание, планирование и организация деятельности производственного предприятия по закупке материально-технических ресурсов.
31. Прокьюремент. Конкурсные торги на закупку для государственных нужд.
32. Общая структура факторов оценки и выбора поставщиков ресурсов.
33. Анализ и оценка хозяйственных связей и деловых отношений с поставщиками ресурсов.
34. Анализ и оценка потенциала поставщиков ресурсов.
35. Маркетинг партнёрских отношений.

#### **4.4 Образовательные технологии, используемые для формирования компетенций**

Лекционные занятия по дисциплине проводятся в форме проблемного чтения лекции, при котором в начале занятия в виде вопроса к аудитории определяется проблемная область и студенты самостоятельно пытаются дать ответ на поставленные вопросы. Преподаватель читает теоретический материал, который сопровождается практическими примерами и задачами, позволяющими студентам получить ответы на поставленные вопросы.

Практические занятия проводятся на основе реализации метода обучения действием: преподаватель обозначает проблемную область, ставит задачу. Студенты, пользуясь формулами, производят необходимые расчеты и делают выводы. После совместного решения задачи каждый студент получает индивидуальное задание по теме дисциплины на самостоятельную работу, которую выполняют к следующей теме (к следующему практическому занятию).

### **5. Фонд оценочных средств дисциплины**

#### **5.1 Текущий контроль освоения заданных дисциплинарных частей компетенций**

Текущий контроль освоения дисциплинарных компетенций проводится в следующих формах:

- текущий выборочный опрос в начале лекционного занятия
- отчет о практических занятиях;
- выполнение кейсовых заданий (модуль 2);
- отчет о выполненном индивидуальном задании.

#### **5.2 Промежуточный контроль освоения заданных дисциплинарных частей компетенций**

Промежуточный контроль освоения дисциплинарных компетенций проводится в следующих формах:

- рубежное тестирование (модуль 1,2)

## **5.2 Итоговый контроль освоения заданных дисциплинарных частей компетенций**

### **1) Зачет – не предусматривается**

Зачёт устанавливается как форма промежуточной аттестации по дисциплине. Зачёт охватывает содержание дисциплины, изучаемой в течение семестра. Условием допуска до зачёта является выполнение и сдача всех планируемых практических работ и индивидуальных заданий. Студенты, имеющие неудовлетворительные оценки по промежуточным аттестациям или не выполнившие программу дисциплины в полном объеме: получившие неудовлетворительные оценки по тестам, практическим работам, должны ликвидировать указанные задолженности.

Оценка за дифференцированный зачет выставляется как результирующая средней арифметической всех оценок по аттестации в течение семестра.

### **2) Экзамен**

Не предусмотрен

Фонды оценочных средств, включающие типовые задания, контрольные работы, тесты и методы оценки, критерии оценивания, перечень контрольных точек и таблица планирования обучения, позволяющие оценить результаты освоения данной дисциплины, выполнены в рабочей тетради, на правах отдельного документа.

**6. Перечень учебно-методического и информационного обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**

**6.1. Карта обеспеченности учебно-методической литературой дисциплины**

**Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины**

Направление (специальность)	Номер семестра	Кол-во студентов	Библиографическое описание издания (автор, заглавие, вид, место, издание, год издания, кол-во страниц)	Количество экземпляров в библиотеке	Основной лектор
080100.	5	12	<p><b>ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Осипова Л. В. Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности: Учебник для вузов—М: ЮНИТИ, 2008, 735с</li> <li>2. Минько Э.В. , Минько А.Э. Основы коммерции: Учебник для вузов--- М: ЮНИТИ, 2007, 511с.</li> <li>3. Трунина Е.В.,Федасова Ю. В. Коммерческое право :Учебник для вузов --М: ЮРАЙТ,2009, 405с</li> <li>4. Половцева Ф. П. Коммерческая деятельность: Учебник-М:ИНФРА-М,,: 2010, 248с.</li> </ol> <p><b>ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Багиев Г.А., Тарасевич И.М., Анн Х. Маркетинг. С-Пб. – 2008. -724 с.</li> <li>2. Балабанов А.И. Банки и банковское дело. С-Пб. Питер 2007. -447 с.</li> <li>3. Боровкова В.А. Упраление рисками в торговле.—С-пб.:ПИТЕР,2008.—288с.</li> <li>4. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2008. 633 с.</li> <li>5. Жданова Л.А. Организация и управление промышленной фирмой в экономике развитых странах. –М.: Изд. Экономика, 2008. с. 637</li> <li>6. Коммерческая логистика. --Москва. –Р-н/Дону. 2006. 298 с.</li> <li>7. Манько А.В. Коммерция: Учебно – методическое пособие. – М.: Финансы и статистика, 2007. 512 с.</li> <li>8. Осипова Л.В., Синяева И. М Основы коммерческой деятельности., практикум. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2008, 235 с.</li> <li>9. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник для вузов –М: Дашков и К, 2008,--504с.</li> <li>10. Сандомирский М.Е. Психология коммерции. –М.: Изд. Академия. 2006. 222 с.</li> <li>11. Сёмин О.А.Сервис в торговле:Учебное пособие.—М.: «Дело и сервис»,2006—216с.</li> <li>12. Сысоева С., Бузукова Е. Мерчандайзинг. --Курс управления в рознице. С-Пб. Питер. 2008. -245 с.</li> <li>13. Секерин В.Д. Логистика.—М:Кнорус, 2011, 239с.</li> <li>14. Трусов Г. Сами придут и сами купят. –М.: Эксмо. 2007 -240 с.</li> <li>15. Шпитонков. Эффективное управление продажами. Питер. 2006. 282 с:</li> </ol>		Владыкин А.А.

## Согласовано:

Зав. отделом научной библиотеки \_\_\_\_\_ И.А. Малофеева

Книгообеспеченность дисциплины составляет:

- основной учебной литературой на 01.09.2017 г. - 0,5 экз/обуч.  
(число, месяц, год) (экз. на 1 обучаемого)
- дополнительной учебной литературой на 01.09.2017 г. - более 0,25 экз/обуч.  
(число, месяц, год) (экз. на 1 обучаемого)

### **6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины**

1. <http://window.edu.ru/>
2. Мониторинг экономических показателей; <http://www.budgetrf.ru>,
3. Деловая пресса; <http://www.businesspress.ru>,
4. Информационно-справочная система «Консультант Плюс»,
5. Информационно-справочная система «Консультант Плюс»,
6. Национальная торговая ассоциация; <http://www.nta-rus.com>,
7. РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера); <http://www.rbc.ru>,
8. Российская торговля; <http://www.rtpress.ru>.  
Новости и технологии торгового бизнеса. <http://www.torgrus.ru> Журналы: Современная торговля, Российская торговля, Управление сбытом, Управление продажами.

### **6.3. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине**

#### **6.3.1. Перечень программного обеспечения, в том числе компьютерные обучающие и контролирующие программы**

Пакет офисного ПО Microsoft Office Профессиональный плюс 2007 – рег. № 42661567

#### **6.3.2. Перечень информационных справочных систем**

1. Консультант-Плюс <http://www.consultant.ru>
2. Информационно-правовая система "Кодекс" [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://kodeks.lib.tpu.ru>, Полный список Интернет-ресурсов представлен на сайте НТБ ТПУ ([http://www.lib.tpu.ru/full\\_text.xml?lang=ru](http://www.lib.tpu.ru/full_text.xml?lang=ru)),
3. Гарант. Правовая система. <http://www.garant.ru>,
4. Справочно-правовая система «Кодекс» «Эксперт-Торговля»,

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

### 7.1. Специализированные лаборатории и классы

№ п.п.	Помещения			Площадь, м <sup>2</sup>	Количество посадочных мест
	Название	Принадлежность (кафедра)	Номер аудитории		
1.	Кабинет товароведения и экспертизы потребительских товаров:	кафедра ГСЭ	306 А	30	36

### 7.2. Основное учебное оборудование

№ п.п.	Наименование и марка оборудования (стенда, макета, плаката)	Кол-во, ед.	№ аудитории
	Доска аудиторная для написания мелом	1	306 А
	Проектор BenQ MX503	1	
	Колонки Sven	1	
	Системный блок	1	
	Экран настенный	1	
	Монитор	1	

**Лист регистрации изменений**

<b>№ п.п.</b>	<b>Содержание изменения</b>	<b>Дата, номер протокола заседания кафедры. Подпись заведующего кафедрой</b>
1	2	3
1		
2		
3		
4		