

**МИНОБРНАУКИ РОССИИ**

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования

**«Кузбасский государственный технический университет имени Т. Ф. Горбачева»**

Институт информационных технологий, машиностроения и автотранспорта

УТВЕРЖДАЮ

Директор ИИТМА

\_\_\_\_\_ Д.В. Стенин

« \_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**Рабочая программа дисциплины**

**Организация коммерческой работы**

Направление подготовки 23.03.01 Технология транспортных процессов  
Профиль 01 Организация перевозок и управление на автомобильном транспорте

Присваиваемая квалификация  
"Бакалавр"

Формы обучения  
очная, заочная

Кемерово 20\_\_ г.



1590195918



**1 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине "Организация коммерческой работы", соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

Освоение дисциплины направлено на формирование:  
универсальных компетенций:

УК-10 - Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности

**Результаты обучения по дисциплине определяются индикаторами достижения компетенций**

**2 Место дисциплины "Организация коммерческой работы" в структуре ОПОП бакалавриата**

Для освоения дисциплины необходимы знания умения, навыки и (или) опыт профессиональной деятельности, полученные в рамках изучения следующих дисциплин: Основы системного анализа, Теория транспортных процессов и систем, Общий курс транспорта (включая введение в специальность).

Целью Курса «Организация коммерческой деятельности» является овладение студентами знаниями и действиями организации коммерческой деятельности, направленными на ее совершенствование в предприятиях для удовлетворения спроса потребителя и получение прибыли.

**3 Объем дисциплины "Организация коммерческой работы" в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам занятий) и на самостоятельную работу обучающихся**

Общая трудоемкость дисциплины "Организация коммерческой работы" составляет 4 зачетных единицы, 144 часа.

Форма обучения	Количество часов		
	ОФ	ЗФ	ОЗФ
<b>Курс 3/Семестр 5</b>			
Всего часов	144		
<b>Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий):</b>			
Аудиторная работа			
Лекции	16		
Лабораторные занятия			
Практические занятия	32		
Внеаудиторная работа			
Индивидуальная работа с преподавателем:			
Консультация и иные виды учебной деятельности			
<b>Самостоятельная работа</b>	96		
<b>Форма промежуточной аттестации</b>	зачет		
<b>Курс 3/Семестр 6</b>			
Всего часов		144	
<b>Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий):</b>			
Аудиторная работа			
Лекции		6	
Лабораторные занятия			
Практические занятия		4	
Внеаудиторная работа			
Индивидуальная работа с преподавателем:			
Консультация и иные виды учебной деятельности			
<b>Самостоятельная работа</b>		130	



1590195918

Форма обучения	Количество часов		
	ОФ	ЗФ	ОЗФ
Форма промежуточной аттестации		зачет /4	

**4 Содержание дисциплины "Организация коммерческой работы", структурированное по разделам (темам)**

**4.1. Лекционные занятия**

Раздел дисциплины, темы лекций и их содержание	Трудоемкость в часах		
	ОФ	ЗФ	ОЗФ
1. Рынок автотранспортных услуг и его основные характеристики. Основные типы экономических систем. Предпосылки формирования рынка автотранспортных услуг. Взаимодействие субъектов рынка автотранспортных услуг.	2		
2. Организация коммерческой работы на предприятиях автомобильного транспорта и ее основные задачи. Сущность коммерческой работы на автомобильном транспорте. Понятие и классификация автотранспортных услуг. Структура и основные задачи коммерческой службы АТП.	2	1	
3. Основные принципы административно-правового регулирования коммерческой деятельности автотранспортных предприятий. Система нормативно-правовых актов. Органы государственного управления.	2	1	
4. Коммерческая деятельность АТП при подготовке перевозок. Спрос, комплекс маркетинга и маркетинговые усилия предприятия. Организация работы с потребителями. Конкурентоспособность автотранспортных услуг. Стимулирование сбыта. Тарифы в коммерческой деятельности АТП.	2	1	
5. Коммерческая деятельность АТП в процессе выполнения перевозок. Заключение договоров с потребителями. Прием грузов к перевозке и сдача их грузополучателям. Ответственность сторон при выполнении перевозок.	2	1	
6. Особенности коммерческой деятельности транспортно-экспедиционных предприятий автомобильного транспорта.	2	1	
7. Коммерческая деятельность при транспортном обслуживании населения.	2	1	
8. Основы технико-экономического анализа коммерческой деятельности АТП.	2	1	
итого	16	6	

**4.2. Лабораторные занятия**

Наименование работы	Трудоемкость в часах		
	ОФ	ЗФ	ОЗФ

**4.3 Практические (семинарские) занятия**

Тема занятия	Трудоемкость в часах		
	ОФ	ЗФ	ОЗФ



1590195918

1. Общая характеристика рынка транспортных услуг. Основные позиции теории маркетинга. Понятие коммерческой работы. Характеристика автотранспортной услуги. Структура коммерческой службы АТП, ее основные функции и задачи	4 6	1	
2. Организация коммерческой работы при подготовке перевозок, их осуществления. Особенности коммерческой деятельности в междугородных, международных, городских и пригородных перевозках	6 4 6	1 1	
3. Выбор стратегии поведения АТП на рынке транспортных услуг. Основы стратегического планирования и анализа технико-экономической деятельности АТП	6 32	1 4	
4. Стратегическое планирование коммерческой деятельности на АТП			
5. Выбор источника финансирования приобретаемой техники			
6. Анализ эффективности работы коммерческой службы АТП			
итога			

#### 4.4 Самостоятельная работа обучающегося и перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Вид СРС	Трудоемкость в часах		
	ОФ	ЗФ	ОЗФ
1. Изучение материала	30	40	
2. Подготовка к практическим занятиям и опросу	30	40	
3. Выполнение домашних заданий	36	50	
итога	96	130	

#### 4.5 Курсовое проектирование

### 5 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине "Организация коммерческой работы"

#### 5.1 Паспорт фонда оценочных средств

№	Наименование разделов дисциплины	Содержание (темы) раздела	Код компетенции	Знания, умения, навыки, необходимые для формирования соответствующей компетенции	Форма текущего контроля знаний, умений, навыков, необходимых для формирования соответствующей компетенции
1	Организация коммерческой работы на предприятиях автомобильного транспорта	Сущность коммерческой работы на автомобильном транспорте. Понятие и классификация автотранспортных услуг. Структура и основные задачи коммерческой службы АТП.	ПК-32 - способностью к проведению техникоэкономического анализа, поиску путей сокращения цикла выполнения работ	Знать: основы проведения технико-экономического анализа, поиска путей сокращения цикла выполнения работ; Уметь: применять основы проведения технико-экономического анализа, поиска путей сокращения цикла выполнения работ; Владеть: навыками проведения технико-экономического анализа, поиска путей сокращения цикла выполнения работ	Контрольный опрос



1590195918

2	. Коммерческая деятельность АТП при подготовке и выполнении перевозок.	Заключение договоров с потребителями. Прием грузов к перевозке и сдача их грузополучателям. Ответственность сторон при выполнении перевозок.	ПК-32 - способностью к проведению техникоэкономического анализа, поиску путей сокращения цикла выполнения работ		Контрольный опрос
---	--	--	---	--	-------------------

## 5.2. Типовые контрольные задания или иные материалы

### Задание 1 "Предпринимательская среда» ( 1-2 недели)

Задача 1 Определите перечень работ, услуг, которые могут быть включены в план производства транспортного предприятия, если предприятие исходя из действующих производственных мощностей может выполнять семь видов работ с уровнем конкурентоспособности: УКС1; УКС2; УКС3; УКС4; УКС5; УКС6; УКС7. Уровень конкурентоспособности у конкурента аналогичных работ УКС1\*; УКС2\*; УКС3\*; УКС4\*; УКС5\*;УКС6\*; УКС7\*.

Конкурентоспособность производства и продукции – основа формирования производственной программы. Необходимо в план производства включать ПРУ, уровень конкурентоспособности которой превышает аналогичный показатель у конкурента: ОКС1 > ОКС1\*.

#### Задача 2

На основании выданных данных определить величину спроса, ценовую эластичность спроса и изменение выручки, если ежемесячный спрос составляет  $Q_i$ , а цена соответственно  $C_i$ .

### Задание 2 «Факторы производства» ( 3 - 8 недели)

#### Задача 3

На основании производственной сетки графически изобразить производственную функцию транспортного предприятия в виде карты изоквант.

#### Задача 4

Для условий краткосрочного периода определить предельную и среднюю производительность переменного фактора производства, построить графики общего объема производства, предельной и средней производительности и объяснить их взаимосвязь, выявить тенденцию убывания предельной производительности.

#### Задача 5

Для заданной производственной функции и конкретных затрат труда и капитала вычислить максимально возможный суточный объем производства транспортной работы и среднюю производительность труда. Определить какого вида эффект масштаба производства будет наблюдаться при удвоении затрат обоих факторов производства.

#### Задача 6

На основании данных о затратах труда, капитала и выпуске готовой продукции в различных масштабах производства определить каков эффект масштаба производства при переходе от масштаба А к масштабу В, от В – к С, от С – к Д.

#### Задача 7

Выбрать оптимальную технологию для каждого объема транспортного производства при заданной цене единицы труда и единицы капитала и известных затратах каждого фактора производства. Определить, как повлияет на этот выбор увеличение цены труда в 1,5 раза.

#### Задача 8

Определить, целесообразен ли переход от технологии А к технологии Б, соответствующей той же изокванте, но требующей больших затрат труда и капитала и меньших затрат труда, чем технология А, при заданной норме замещения труда капиталом и известных ценах единицы труда и единицы капитала. В каких интервалах изменения цены труда такой переход целесообразен?

#### Задача 9

Определить до какого максимального уровня цены единицы затрачиваемого капитала выгодно замещать капитал трудом, зная цену единицы труда и предельную норму замещения капитала трудом.



1590195918

*Задание 3 «Издержки производства» (9 неделя)*

*Задача 10*

Постоянные издержки предприятия составляют 200 тыс. руб. в сутки, а переменные издержки при каждом объеме производства установлены по вариантам. Рассчитать и представить в форме таблицы с указанием вариантов объема производства и различных видов издержек ( постоянных, переменных, общих, средних постоянных, средних переменных, средних общих, предельных) предприятия за сутки.

На основе полученной таблицы построить графики: на одном координатном поле – постоянных, переменных и общих издержек; на другом координатном поле – средних постоянных, средних переменных, средних общих и предельных издержек (по горизонтальной оси в обоих случаях оказывается объем производства). Выявить тенденцию роста предельных издержек. Объяснить взаимосвязь различных видов издержек с объемом производства и между собой.

*Задание 4 « Финансовые результат предпринимательской деятельности ( 10 -11 недели)*

*Задача 11*

На основе данных по вариантам о издержках ( по статьям) и доходах (по видам) предпринимательской деятельности за год определить бухгалтерскую и экономическую прибыль от предпринимательской деятельности. Сделать вывод, целесообразно ли продолжать деятельность.

*Задача 12*

Графически и аналитически определить точку безубыточности и соответствующий объем суточного производства при заданных издержках и цене товара.

*Задание 5 «Условия и методы ценообразования»*

*(12-16 недели)*

*Задача 13*

Примем данные об издержках для действующего в условиях совершенной конкуренции производителя из задачи 10. Определить оптимальный объем производства и соответствующий финансовый результат для этого производителя при ценах заданных к данной задаче по вариантам, исходя из выданных методических указаний.

Для одного из значений цены проверить полученный результат методом непосредственного расчета прибыли или убытка при разных объемах производства.

*Задача 14*

Предположим, что чистый монополист сталкивается с графиком спроса, приведенным в выданном задании и теми же издержками, что и конкурентный производитель в предыдущей задаче.

1. Вычислить совокупный и предельный доход и определить оптимальную цену и объем производства для монопольного производителя.

2. Каков был бы уровень производства и прибыли, если бы это предприятие могло заниматься совершенной ценовой дискриминацией?

3. Постройте на одном координатном поле графики предельных издержек, средних общих издержек, предельного дохода и спроса.

Дайте с помощью построенных графиков сравнительный анализ условий ценообразования при совершенной конкуренции и чистой монополии (без использования и с использованием ценовой дискриминации), а также общественных последствий монополизации и ценовой дискриминации.

*Задача 15*

Определить оптовую цену предприятия, если полная себестоимость единицы продукции  $Sp$  (руб.); годовой объем реализации  $Qp$  ( ед.); производственные фонды ПФ (тыс.руб.); рентабельность предприятия  $R$ . Исходные данные задачи приведены в раздаточном материале.

*Задача 16*

Определить оптовую цену промышленности, если полная себестоимость  $Sp$  (руб.); доля материала в полной себестоимости единицы продукции  $Lmz$ ; прибыль и расходы сбытовых организаций на годовой объем реализации (  $ПР + ТЗ$ ) (тыс.руб.); оптовая цена предприятия Цопт.пред. (руб.); годовой объем  $Qg$  ( т ); НДС = 0,18. Исходные данные приведены в раздаточном материале.

**5.2.1.Оценочные средства при текущем контроле**

**Совершенствование коммерческой деятельности АТП.**



1590195918

1. Организация движения подвижного состава при перевозках должна обеспечивать:

В - наибольшую производительность и наибольшую себестоимость транспортной работы

В + наибольшую производительность и наименьшую себестоимость транспортной работы

В - наименьшую производительность и наименьшую себестоимость транспортной работы

2. Выбор типа автомобиля определяется:

В - видом перевозок и квалификацией водителя

В - дорожными условиями

В + видом перевозок и дорожными условиями

В - квалификацией водителя

3. Формой учета и контроля перевозок является:

В + проставление соответствующих отметок в путевых листах

В - проставление соответствующих отметок в личных карточках водителей

В - проставление соответствующих отметок в накладных

4. Эффект от лучшего использования основных фондов АТП проявляется:

В - в росте фондоотдачи и фондоемкости

В + в росте фондоотдачи и снижении фондоемкости

В - в снижении фондоотдачи и фондоемкости

В - в снижении фондоотдачи и росте фондоемкости

5. Экстенсивный путь повышения эффективности использования основных фондов АТП означает:



1590195918

- В + увеличение времени использования основных фондов АТП
- В - уменьшение времени использования основных фондов АТП
- В - увеличение выработки одного списочного автомобиля в единицу времени

6. Интенсивный путь повышения эффективности использования основных фондов АТП означает:

- В - увеличение времени использования основных фондов АТП
- В + увеличение выработки одного списочного автомобиля в единицу времени
- В - уменьшение выработки одного списочного автомобиля в единицу времени

7. Под качеством перевозок понимают:

В + способность автотранспортной отрасли удовлетворять потребности народного хозяйства и населения в транспортном обслуживании с минимальными затратами

В - способность автотранспортной отрасли удовлетворять все потребности народного хозяйства и населения

В - способность автотранспортной отрасли удовлетворять потребности народного хозяйства и населения в транспортном обслуживании с максимальными затратами

1.4.8. К основным показателям качества перевозок грузов, наиболее часто встречающимся в экономической литературе, можно отнести следующие:

В - степень удовлетворения потребностей народного хозяйства в перевозках грузов

В - скорость доставки грузов

В - ритмичность обслуживания заказчиков

В - комплексность выполнения транспортно-экспедиционных услуг

В - степень сохранности грузов при их транспортировке

В - уровень культуры обслуживания клиентов

В + все ответы верны

9. К методам повышения качества транспортного обслуживания относят:



1590195918

В + технические, организационные, экономические, социальные

В - эксплуатационные, организационные, экономические, социальные

В - технические, экономические, социальные

1.4.10. К бытовым перевозкам на автомобильном транспорте относятся:

В + пассажирские перевозки на городском транспорте

В - грузовые перевозки

В - международные грузовые перевозки

11. Существенная проблема низкой доходности городского транспорта связана с:

В + перевозками значительного количества пассажиров, пользующихся правом бесплатного или льготного проезда

В - перевозками значительного количества пассажиров, не пользующихся правом бесплатного или льготного проезда

В - неудовлетворительным состоянием транспортного хозяйства

11. К нетранспортной деятельности автотранспортного предприятия не относится:

В - страхование грузов

В - осуществление факторинговых операций

В - экспедирование грузов

В + перевозка грузов и пассажиров

11. По договору страхования могут быть застрахованы имущественные интересы предприятия, связанные с:

В + владением, пользованием и распоряжением различными грузами

В - пользованием и распоряжением различными грузами

В - владением и распоряжением различными грузами



1590195918

11. На страхование принимаются грузы:

В + по экспортно-импортным контрактам и внутрироссийским перевозкам любым видом транспорта, включая смешанные перевозки

В - только по экспортно-импортным контрактам

В - только по внутрироссийским перевозкам

1.4.15. Договор страхования может быть заключен:

В - на конкретную перевозку определенного груза (страхование по разовому полису)

В - на весь объем грузоперевозок, которые осуществляются в течение определенного периода времени (страхование по Генеральному договору)

В + все перечисленное верно

11. Страховая сумма устанавливается по соглашению между предприятием и страховой компанией в размере:

В + не превышающем страховую (действительную) стоимость груза, определяемую исходя из контрактной стоимости, и условий поставки с учетом стоимости транспортировки, таможенного оформления и других расходов

В - не превышающем страховую (действительную) стоимость груза, определяемую исходя из контрактной стоимости и условий поставки с учетом стоимости транспортировки

В - не превышающем страховую (действительную) стоимость груза, определяемую исходя из контрактной стоимости, и других расходов

11. Страховые тарифы устанавливаются в:

В + процентах от страховой суммы в зависимости от характера груза, способа и условий транспортировки, выбранных условий страхования

В - абсолютных значениях страховой суммы в зависимости от характера груза, способа и условий транспортировки, выбранных условий страхования

В - в процентах и абсолютных значениях страховой суммы



1590195918

11. Величина страховой премии рассчитывается исходя из:

В + размера страховой суммы и страхового тарифа

В - условий страхования

В - действительной стоимости груза

11. Факторинговые операции представляют собой:

В + продажу счетов фактору, которым, как правило, являются коммерческие банки, финансовые компании, специализированные факторинговые компании

В - продажу счетов фактору, которым, как правило, являются другие автотранспортные предприятия

В - продажу счетов фактору, которым, как правило, является государство

1.4.19. В факторинговых операциях в сфере транспортных услуг участвуют:

В + посредник, автотранспортное предприятие и заказчик транспортных услуг

В - посредник, автотранспортное предприятие

В - посредник и заказчик транспортных услуг

20. Основная цель факторингового обслуживания — это:

В + инкассирование дебиторских счетов АТП и получение причитающихся в их пользу платежей

В - инкассирование кредиторских счетов АТП и получение причитающихся в их пользу платежей

В - оформление бухгалтерского баланса по итогам финансового года

1.4.21. Стоимость факторинговых услуг складывается из:

В + комиссионного вознаграждения и процентов за кредит, взимаемых при досрочной оплате представленных документов

В - размера страховой суммы и процентов за кредит, взимаемых при досрочной оплате представленных документов

В - комиссионного вознаграждения и страхового тарифа



1590195918

20. Транспортное экспедирование грузов — это:

В + комплекс работ по организации перевозки груза, ее документальному оформлению и сопровождению на каждом этапе

В - комплекс работ по организации перевозки груза

В - комплекс работ по таможенному оформлению груза

2.5.1. К операционным доходам и расходам не относятся:

В - проценты по суммам средств, числящихся на банковских депозитных счетах предприятия,

В - проценты по кредитам,

В + присужденные или признанные должником штрафы, пени, неустойки,

В - доходы (расходы) от участия в прибылях других организаций,

В - доходы, связанные с продажей или арендой имущества предприятия

2.5.2. К внереализационным доходам и расходам не относятся:

В - суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которой истек срок исковой давности

В + проценты по кредитам

В - суммы, поступившие на погашение дебиторской задолженности, списанной в прошлые годы в убыток как безнадежной

В - присужденные или признанные должником штрафы, пени, неустойки

В - убытки от списания безнадежной дебиторской задолженности

2.5.3. Валовая прибыль представляет собой:

В + часть валового дохода предприятия, которая остается после вычета всех обязательных расходов

В - показатель, характеризующий конечный результат производственной или коммерческой деятельности предприятия

В - величина дохода, используемого на развитие производства

2.5.4. В планировании прибыли используются:

В + аналитический метод, метод прямого счета и метод, основанный на эффекте операционного рычага (CVP-анализ)

В - балансовый метод и метод, основанный на эффекте операционного рычага (CVP-анализ)

В - экономико-математические методы

2.5.5. Доходы от основной деятельности организации включают:

В + выручку от реализации продукции (выполненных работ, оказанных услуг)

В - результат от реализации ценных бумаг

В - финансовый результат от продажи внеоборотных активов



1590195918

2.5.6. Планирование выручки от реализации не осуществляется:

В - методом прямого счета

В + методом технико-экономических расчетов

В - расчетным методом

2.5.7. Объем производства и реализации вырос на 10%. На сколько процентов при прочих равных условиях увеличится прибыль?

В - ровно на 10%

В - меньше чем на 10%

В + больше чем на 10%

2.5.8. Экономическая сущность рентабельности показывает сумму:

В + полученной прибыли на рубль затрат

В - затрат на рубль прибыли

В - прибыли на рубль выручки

В - выручки на рубль затрат

2.5.9. Рентабельность продукции определяется отношением прибыли:

В - к объему реализованной продукции

В - к средней стоимости имущества предприятия

В - к средней стоимости основных фондов и материальных оборотных средств

В + от реализации продукции к затратам на ее производство и реализацию

2.5.10. Рентабельность производства показывает, сколько прибыли приходится:

В - на единицу реализованной продукции

В - после уплаты налогов

В - на единицу выручки

В + на себестоимость продукции

2.5.11. Рентабельность продаж показывает:

В - сколько прибыли приходится на единицу проданной продукции

В - уровень прибыли после выплаты налога

В + сколько чистой прибыли приходится на единицу выручки

В - эффективность использования всего имущества

2.5.12. Рентабельность производственных фондов определяется отношением прибыли:

В - к объему реализованной продукции

В - от реализации к выручке от реализации

В - к средней стоимости имущества предприятия



1590195918

В + к средней стоимости основных фондов и материальных оборотных средств

2.5.13. Рентабельность продукции рассчитывается как отношение прибыли:

В - к полной себестоимости реализованной продукции

В - от производства и реализации продукции к общим затратам на производство

В + от производства и реализации продукции к полной себестоимости реализованной продукции

В - от реализации продукции к выручке от реализации продукции

В - к объему реализованной продукции

2.5.14. Рентабельность отдельных видов продукции определяется отношением прибыли:

В - включаемой в цену изделия, к цене изделия

В + от реализации к выручке от реализации

В - к средней стоимости имущества предприятия

В - к средней стоимости основных фондов и материальных оборотных средств

2.5.15. Рентабельность производственных фондов определяется отношением прибыли:

В - к объему реализованной продукции

В - от реализации к выручке от реализации

В - к средней стоимости имущества предприятия

В + к средней стоимости основных фондов и материальных оборотных средств

2.5.16. Уровень рентабельности повышается, если:

В - все показатели растут пропорционально

В - показатели числителя опережают темпы роста показателей знаменателя

В - темпы роста оборотных средств опережают темпы роста основных фондов

В + темпы роста оборотных средств опережают темпы роста себестоимости

В - темпы роста цены опережают темпы роста основных фондов

### **5.2.2 Оценочные средства при промежуточной аттестации**

1. Сущность коммерческой деятельности.
2. Главная и альтернативные цели коммерческой деятельности.
3. Основные функции маркетинга в коммерческой деятельности.
4. Основные методы управления коммерческим предприятием.
5. Организационная структура службы маркетинга в коммерческом предприятии.
6. Задачи, права и ответственность подразделений и сотрудников службы маркетинга.
7. Целевые рынки и сегментирование
8. Активные субъекты рынка и предполагаемые клиенты
9. Маркетинг-мик
10. Планирование маркетинга в коммерческой деятельности.
11. Миссия и цели коммерческого предприятия.
12. Аудит маркетинга коммерческого предприятия.
13. Комплекс маркетинга в коммерческом предприятии.
14. Контроль маркетинговой деятельности коммерческого предприятия.



1590195918

15. Управление распределением в комплексе маркетинга.
16. Планирование продаж
17. Формирование каналов распределения
18. Маркетинг прямых продаж
19. Организационные формы каналов распределения.
20. Охват рынка каналами распределения. Виды распределения
21. Организация продажи товаров
22. Сущность маркетинговых исследований в коммерческой деятельности.
23. Коммерческая разведка: сущность, субъекты и объекты.
24. Способы коммерческой разведки.
25. Основные факторы конкурентоспособности коммерческого предприятия.
26. Защита рынка от недобросовестной конкуренции.
27. Внутренняя среда коммерческого предприятия.
28. Внешняя среда коммерческого предприятия.
29. Анализ маркетинговой среды коммерческого предприятия.
30. Рынок конечных потребителей коммерческого предприятия.
31. Рынок организаций - потребителей.
32. Виды сегментирования рынков коммерческих предприятий.
33. Выбор целевого рынка коммерческого предприятия.
34. Рыночная ниша и маркетинг сегмента из одного потребителя.
35. Маркетинговое понимание товара.
36. Классификация потребительских товаров.
37. Классификация промышленных товаров.
38. Понятия товарной единицы (ассортиментной позиции), товарного ассортимента (ассортиментной группы или продуктовой линии) и товарной номенклатуры.
39. Основной и дополнительный ассортимент.
40. Ширина и глубина товарной номенклатуры.
41. Торговая марка и товарный знак.
42. Марки производителей, марки дилеров, общие марки, групповые и индивидуальные торговые марки.
43. Марочная стратегия, брендинг.
44. Упаковка товара и ее функции.
45. сертификация продукции: обязательная и добровольная.
46. Знак соответствия и сертификат соответствия.
47. Штриховой код и его типы.
48. Маркетинговая деятельность на рынке сбыта: цели и функции.
49. Система дистрибьюции.
50. Прямой сбыт: достоинства и недостатки.
51. Непрямой сбыт: достоинства и недостатки.
52. Критерии выбора бытового канала.
53. Варианты схемы сбыта, виды уровни рисков.
54. Виды коммерческих предприятий - посредников.
55. Селективный сбыт: дистрибьюторы и дилеры.
56. Эксклюзивный сбыт: франчайзинг.
57. Закупочная работа: сущность, роль и значение.
58. Этапы закупочной работы.
59. Организация хозяйственной связи с поставщиками. Договоры поставки.
60. Закупки на ярмарках и оптовых рынках.
61. Сертификат соответствия, гигиенический сертификат, ветеринарное свидетельство.
62. Претензии в закупочной работе.

**5.2.3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций**

с учебной мебели, достают листок чистой бумаги и ручку. На листке бумаги записываются Фамилия, Имя, Отчество, номер группы и дата проведения опроса. Далее преподаватель задает два вопроса, которые могут быть, как записаны на листке бумаги, так и нет. В течение пяти минут обучающиеся должны дать ответы на заданные вопросы, при этом использовать любую печатную и



1590195918

рукописную продукцию, а также любые технические средства не допускается. По истечении указанного времени листы с ответами сдаются преподавателю на проверку. Результаты оценивания ответов на вопросы доводятся до сведения обучающихся не позднее трех учебных дней после даты проведения опроса. Если обучающийся воспользовался любой печатной или рукописной продукцией, а также любыми техническими средствами, то его ответы на вопросы не принимаются и ему выставляется 0 баллов.

## **6 Учебно-методическое обеспечение**

### **6.1 Основная литература**

1. Беляевский, И. К. Организация коммерческой деятельности / И. К. Беляевский. – Москва : Евразийский открытый институт, 2011. – 272 с. – ISBN 9785374005035. – URL: [http://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=90826](http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=90826) (дата обращения: 13.12.2020). – Текст : электронный.

2. Денисова, А. Л. Организация коммерческой деятельности: управление запасами / А. Л. Денисова, Н. В. Дюженкова ; Министерство образования и науки Российской Федерации; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Тамбовский государственный технический у. – Тамбов : Тамбовский государственный технический университет (ТГТУ), 2012. – 81 с. – URL: [http://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=277627](http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=277627) (дата обращения: 13.12.2020). – Текст : электронный.

3. Бычков, В. П. Предпринимательская деятельность на автомобильном транспорте / В. П. Бычков. – Воронеж : Воронежская государственная лесотехническая академия, 2010. – 420 с. – ISBN 9785799404406. – URL: [http://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=142051](http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=142051) (дата обращения: 06.09.2020). – Текст : электронный.

### **6.2 Дополнительная литература**

1. Цай, В. Е. Организация коммерческой деятельности торгового предприятия / В. Е. Цай. – Хабаровск, 2018. – 73 с. – URL: [http://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=492180](http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=492180) (дата обращения: 13.12.2020). – Текст : электронный.

2. Предпринимательская деятельность / Н. М. Зубко, П. Д. Карлюк, А. Н. Каллаур, А. Н. Зубко. – Минск : Тетралит, 2014. – 272 с. – ISBN 9789857081165. – URL: [http://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=572249](http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=572249) (дата обращения: 13.12.2020). – Текст : электронный.

3. Предпринимательская деятельность. Основы логистики ; Редактор: Чухнина Г.Я.. – Москва : Студенческая наука, 2012. – 768 с. – ISBN 9785000460665. – URL: [http://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=226530](http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=226530) (дата обращения: 13.12.2020). – Текст : электронный.

4. Любанова, Т. П. Сборник бизнес-планов : методика и примеры : предпринимательская деятельность, экономическое обоснование инженерных решений в курсовом, дипломном проектировании, диссертационных работах : учеб. и науч.-практ. пособие / Т. П. Любанова, Л. В. Мясоедова, Ю. А. Олейникова. – Москва : МарТ, 2008. – 408 с. – (Учебный курс). – ISBN 9785241008619. – Текст : непосредственный.

### **6.3 Методическая литература**

1. Предпринимательство на транспорте : методические указания к практическим занятиям и самостоятельной работе для студентов направления подготовки 23.03.01 «Технология транспортных процессов» очной формы обучения / ФГБОУ ВО «Кузбас. гос. техн. ун-т им. Т. Ф. Горбачева», Каф. автомоб. перевозок ; сост. Л. Н. Клепцова. – Кемерово : КузГТУ, 2017. – 12 с. – URL: <http://library.kuzstu.ru/meto.php?n=4297> (дата обращения: 18.12.2020). – Текст : электронный.

2. Методические рекомендации по организации учебной деятельности обучающихся КузГТУ / ФГБОУ ВО «Кузбас. гос. техн. ун-т им. Т. Ф. Горбачева», Каф. приклад. информ. технологий ; сост. Л. И. Михалева. – Кемерово : КузГТУ, 2017. – 32 с. – URL: <http://library.kuzstu.ru/meto.php?n=553> (дата обращения: 18.12.2020). – Текст : электронный.

### **6.4 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы**



1590195918

1. Электронная библиотечная система «Лань» <http://e.lanbook.com>
2. Электронная библиотека КузГТУ  
[https://elib.kuzstu.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=230&Itemid=229](https://elib.kuzstu.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=230&Itemid=229)
3. Справочная правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/>
4. Национальная электронная библиотека <https://нэб.рф/>

#### **6.5 Периодические издания**

1. Российский экономический журнал : научно-практический журнал (печатный/электронный)  
<https://elibrary.ru/contents.asp?titleid=9065>
2. Экономика и управление : российский научный журнал (печатный)
3. Экономист : научно-практический журнал (печатный)

#### **7 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»**

- Официальный сайт Кузбасского государственного технического университета имени Т.Ф. Горбачева.  
Режим доступа: [www.kuzstu.ru](http://www.kuzstu.ru)
- Электронные библиотечные системы:
- Университетская библиотека онлайн. Режим доступа: [www.biblioclub.ru](http://www.biblioclub.ru);
- Лань. Режим доступа: <http://e.lanbook.com>;
- Консультант студента. Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru>

#### **8 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины "Организация коммерческой работы"**

Для освоения курса предусмотрено, что значительную часть времени от аудиторных занятий студент должен заниматься самостоятельно. В этой связи студент должен уметь

планировать свое время, учитывая, что он наряду с данной дисциплиной должен изучать и другие относящиеся к профессиональному и экономическому циклу обучения. Таким образом, для получения

полноценного образования по дисциплине студент должен проявить желание и трудиться, чтобы приобрести навыки профессиональной деятельности в условиях работы транспортного предприятия .

Самостоятельная работа студентов обычно складывается из нескольких составляющих

- работа с текстами: учебниками по маркетингу на транспорте и дополнительной литературой в виде учебных пособий, научных книг и статей;
- использование отраслевых сайтов по экономике транспортного предприятия.
- просмотр конспектов лекций, методических указаний;
- подготовка к зачету.

#### **9 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине "Организация коммерческой работы", включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем**

Для изучения дисциплины может использоваться следующее программное обеспечение:

1. Mozilla Firefox
2. Google Chrome
3. Opera
4. Microsoft Windows

#### **10 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине "Организация коммерческой работы"**

Для осуществления образовательного процесса по данной дисциплине необходима следующая материально-техническая база:

- лекционная аудитория, оснащенная мультимедийным оборудованием;
- учебная аудитория для проведения практических занятий;



1590195918

- научно-техническая библиотека для самостоятельной работы обучающихся;
- зал электронных ресурсов КузГТУ с выходом в сеть «Интернет» для самостоятельной работы обучающихся;

### **11 Иные сведения и (или) материалы**

Учебная работа проводится с использованием как традиционных так и современных интерактивных технологий. В рамках лекций применяются следующие интерактивные методы:

- разбор конкретных примеров;
- работа в группах;
- мультимедийная презентация.



1590195918



1590195918

## Список изменений литературы на 01.09.2020

### Основная литература

1. Беляевский, И. К. Организация коммерческой деятельности / И. К. Беляевский. – Москва : Евразийский открытый институт, 2011. – 272 с. – ISBN 9785374005035. – URL: [http://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=90826](http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=90826) (дата обращения: 13.12.2020). – Текст : электронный.

2. Денисова, А. Л. Организация коммерческой деятельности: управление запасами / А. Л. Денисова, Н. В. Дюженкова ; Министерство образования и науки Российской Федерации; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Тамбовский государственный технический у. – Тамбов : Тамбовский государственный технический университет (ТГТУ), 2012. – 81 с. – URL: [http://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=277627](http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=277627) (дата обращения: 13.12.2020). – Текст : электронный.

3. Бычков, В. П. Предпринимательская деятельность на автомобильном транспорте / В. П. Бычков. – Воронеж : Воронежская государственная лесотехническая академия, 2010. – 420 с. – ISBN 9785799404406. – URL: [http://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=142051](http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=142051) (дата обращения: 06.09.2020). – Текст : электронный.

### Дополнительная литература

1. Цай, В. Е. Организация коммерческой деятельности торгового предприятия / В. Е. Цай. – Хабаровск, 2018. – 73 с. – URL: [http://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=492180](http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=492180) (дата обращения: 13.12.2020). – Текст : электронный.

2. Предпринимательская деятельность / Н. М. Зубко, П. Д. Карлюк, А. Н. Каллаур, А. Н. Зубко. – Минск : Тетралит, 2014. – 272 с. – ISBN 9789857081165. – URL: [http://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=572249](http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=572249) (дата обращения: 13.12.2020). – Текст : электронный.

3. Предпринимательская деятельность. Основы логистики ; Редактор: Чухнина Г.Я.. – Москва : Студенческая наука, 2012. – 768 с. – ISBN 9785000460665. – URL: [http://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=226530](http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=226530) (дата обращения: 13.12.2020). – Текст : электронный.

4. Любанова, Т. П. Сборник бизнес-планов : методика и примеры : предпринимательская деятельность, экономическое обоснование инженерных решений в курсовом, дипломном проектировании, диссертационных работах : учеб. и науч.-практ. пособие / Т. П. Любанова, Л. В. Мясоедова, Ю. А. Олейникова. – Москва : МарТ, 2008. – 408 с. – (Учебный курс). – ISBN 9785241008619. – Текст : непосредственный.



1590195918