**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Федеральное государственное
бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Воронежский государственный архитектурно-строительный университет»

УТВЕРЖДАЮ
Директор института экономики, менеджмента и информационных технологий
_____ Баркалов С.А.
«18» декабря 2015 г.

# РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
## дисциплины

## «Основы коммерческой деятельности»

**Направление подготовки** (специальность) 38.03.01 «Экономика»

**Профиль** (Специализация) Финансы, кредит, страхование

**Квалификация (степень) выпускника** бакалавр экономики

**Нормативный срок обучения** 4 года

**Форма обучения** очная

Автор программы _____ к.э.н., доцент Шальнев О.Г.

Программа обсуждена на заседании кафедры экономики и основ предпринимательства
« 14 » декабря 2015 года Протокол № 7
Зав. кафедрой_____ В.В. Гасилов

**Воронеж 2015**

## I. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ, ЕЕ МЕСТО В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

### 1.1. Цели дисциплины

Цель дисциплины является изучение сущности коммерции и способов управления коммерческой деятельностью в бизнесе различного формата.

### 1.2. Задачи изучения дисциплины

- изучение сущности коммерческой деятельности субъектов рынка;
- координация различных аспектов коммерческой деятельности;
- установление форм взаимодействия продавца и покупателя на рынке;
- освещение договорной работы покупателей с поставщиками и посредниками;
- изучение вопросов планирования и организации снабжения и сбыта в сфере промышленного производства и в организациях различных отраслей хозяйства;
- освещение содержания внутрифирменного планирования в коммерческих предприятиях.
- рассмотрение сущности оптовых закупок и продаж товаров, технологии торговой деятельности, видов торговых операций: продажи товаров на оптовых рынках, аукционах, товарных биржах, ярмарках и выставках;
- раскрытие особенностей ассортиментной и ценовой политики;
- исследование правовой и нормативной базы в коммерческой деятельности.

## *2.* МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина «Основы коммерческой деятельности» относится к вариативной части обязательных дисциплин (Б1.В.ОД.19).

При ее освоении используются знания следующих дисциплин:

- Основы маркетинга;
- Менеджмент;
- Микроэкономика;
- Макроэкономика;

Знания, полученные при изучении дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия» используются в дальнейшем при изучении специальных дисциплин, а также при подготовке выпускной квалификационной работы.

## 3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

**В процессе освоения данной дисциплины студент формирует и демонстрирует следующие общекультурные компетенции (ОК):**

- способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (ОК-3);

- способностью использовать основы правовых знаний в различных сферах деятельности (ОК-6);

**В процессе освоения данной дисциплины студент формирует и демонстрирует следующие общепрофессиональные компетенции (ОПК):**

- способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность (ОПК-4);

**В процессе освоения данной дисциплины студент формирует и демонстрирует следующие профессиональные компетенции (ПК):**

- способностью собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-1);

- способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-2);

- способностью 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 (ПК-11).

После освоения дисциплины выпускник должен:

*знать:*

- концепцию коммерческой деятельности в современных условиях;
- особенности организации и планирования снабжения и сбыта на предприятиях и в организациях различных отраслей хозяйства;
- содержание коммерческой работы по оптовым закупкам и продажам товаров;
- коммерческую работу по розничной продаже товаров;
- организацию торговли на выставках, товарных биржах и аукционах;
- сущность формирования товарного ассортимента и управления товарными запасами на оптовых и розничных торговых предприятиях.

*уметь*:

- выбрать наиболее эффективную форму функционирования торгового предприятия (оптового или розничного);
- определять потребность предприятий в материальных ресурсах;
- разрабатывать план закупки товаров для предприятий различных отраслей хозяйства;
- устанавливать эффективные хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров;
- организовать количественную и качественную приемку товаров от поставщиков;
- сформировать товарный ассортимент на предприятиях, а также предприятиях оптовой и розничной торговли;
- разработать сбытовую программу на предприятиях разных отраслей хозяйства.
- формировать бизнес-планы для мониторинга рыночной устойчивости и привлечения инвестиций.

*Владеть:*

- навыками осуществления сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения поставленных экономических задач;
- навыками оценивать предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.

## 4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Общая трудоемкость дисциплины «Основы коммерческой деятельности » составляет 2 зачетные единицы.

| Вид учебной работы | Всего часов | Семестры | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | 2 | | | |
| **Аудиторные занятия (всего)** | 72 | 72 | | | |
| В том числе: | | | | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Лекции | | 18 | 18 | | | |
| Практические занятия (ПЗ) | | 18 | 18 | | | |
| Лабораторные работы (ЛР) | | - | - | | | |
| **Самостоятельная работа (всего)** | | 36 | 36 | | | |
| В том числе: | | | | | | |
| Курсовая работа | | | | | | |
| Контрольная работа | | | | | | |
| Вид промежуточной аттестации (зачет, экзамен) | | Зачет | зачет | | | |
| Общая трудоемкость | час | 72 | 72 | | | |
| | зач. ед. | 2 | 2 | | | |

## 5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 5.1. Содержание разделов дисциплины

| № п/п | Наименование раздела дисциплины | Содержание раздела |
|---|---|---|
| 1 | Предмет и содержание дисциплины, ее взаимосвязь с другими дисциплинами. | Предмет и содержание дисциплины, ее взаимосвязь со смежными общепрофессиональными и специальными дисциплинами. «Коммерческая деятельность» в системе дисциплин, предусмотренных Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования второго поколения. Связь предмета с научными положениями других дисциплин. |
| 2 | Концепция коммерческой деятельности: принципы и сущность | Объекты и субъекты (участники) коммерческой деятельности. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке Сущность коммерческой системы: структура, цели, задачи, принципы. Заключение и реализация договоров и контрактов. Коммерческие связи: классификационные признаки. Работа с поставщиками товаров. Организация оптовой закупки и продажи товаров. Специфика биржевой, ярмарочной и аукционной торговли. Коммерческая деятельность при оптовых закупках материальных ресурсов на промышленных предприятиях. Приемка товаров на складе по критериям количества и качества. Сбыт продукции – один из аспектов коммерческой деятельности предприятия. Содержание розничной торговли. Принципы коммерческой деятельности с учетом социальной ориентацией бизнеса. Связь коммерции с принципами маркетинга. Гибкость коммерции, ее направленность на учет постоянно меняющихся требований рынка Коммерческие риски. Выделение приоритетов. Социально-деловая активность с ответственностью за результаты труда перед обществом и выполнение принятых обязательств по торговым сделкам. Нацеленность на достиже- |

| | | |
|---|---|---|
| | | ние конечного результата – прибыли. |
| 3 | Коммерческая деятельность в бизнесе | Понятие и сущность коммерции, ее роль в рыночной экономике. Предпринимательство, ориентированное на извлечение прибыли как основа коммерции. Понятие и сущность коммерческой деятельности. Основные черты и признаки коммерции. Коммерция и бизнес. Коммерсант как лицо, профессионально занимающееся коммерческой деятельностью. Индивидуальные и корпоративные коммерсанты.<br>Понятие коммерческих отношений, их принципы. Продавцы и покупатели на рынке товаров, их типология. Классификация рыночных партнеров. Отношения собственности как важнейший признак коммерческой деятельности. Понятие собственности, ее типы и формы в коммерческой деятельности. Понятия организации и предприятия в коммерции, их характеристик. Организационно-правовые формы коммерческой деятельности. Роль маркетинга в коммерческой деятельности. Понятие и типы маркетинга в коммерческой деятельности. Использование требований научных принципов маркетинга в современной коммерции. Маркетинг в качестве инструмента коммерции, оперативный и стратегический маркетинг в коммерческой деятельности.<br>Роль научно-технического прогресса в развитии коммерции и коммерческой деятельности. Научно-техническая революция и ее последствия для коммерции и коммерсантов. Инновации и прогрессивные технологии в коммерции. Использование компьютерных технологий в коммерческой деятельности. |
| 4 | Внутрифирменное планирование коммерческой деятельности | Принципы, цели и задачи внутрифирменного планирования. Технология планирования коммерческой деятельности. Стратегическое планирование и обоснование выгодной зоны рыночного присутствия – матрица BKG. Выбор целевого рынка. План проникновения в новые сегменты сбыта. Принятие управленческих решений о стратегиях проникновения на рынки сбыта, ценовой политике, товарном ассортименте и комплексе сервисных услуг. Бизнес – план как системный документ рыночной устойчивости. Целевые функции бизнес-плана, этапы разработки и структура. Бизнес операция как форма выражения оперативного планирования коммерческих сделок. Ресурсное обеспечение бизнес операции от её замысла до завершения. |
| 5 | Организация хозяйственных и договорных связей в коммерческой деятельности | Понятие хозяйственных связей в коммерческой деятельности. Система хозяйственных связей коммерции в рыночных условиях. Функции хозяйственного механизма в коммерческой деятельности. Торговый процесс как инструмент коммерции. Понятие коммерческой сделки, виды и формы сделок. Правовая база сделок купли-продажи. Односторонние, двусторонние и многосторон- |

| | | |
|---|---|---|
| | | ние сделки.<br>Понятие договора/контракта и договорных связей, их значение в коммерции. Юридическое оформление сделки, договорное право, их значение в Гражданском кодексе РФ. Джентльменское соглашение, его роль при заключении сделки.<br>Права и обязанности участников договора (контракта) в коммерческой сделке.<br>Принципиальная (типовая) схема договора (контракта). Типы и виды договоров в коммерции: договор купли-продажи (включая договор розничной купли-продажи); договор поставки; договор комиссии (включая договор консигнации); договор аренды, договор контрактации. Агентский договори его разновидности.<br>Исполнение договора (контракта). Санкции (неустойки) за неисполнение договорных условий. Понятие срока действия договора (контракта). Расторжение договора, его причины и следствия. Ответственность сторон за нарушение договорных обязательств. Устный договор (джентльменское соглашение) и его правовые последствия.<br>Процесс заключения договора: этапы и оформление. Оферта как первый этап заключения договора. Акцепт как второй этап заключения договора. Твердая и свободная оферта. Понятия заказа и заявки на товары в договорной практике. Понятия опциона, договора о представлении прав на продажу и т.п. Формирование хозяйственного портфеля предприятия.<br>Формирование посреднических связей на товарном рынке. Схемы коммерческих связей. Вертикальные и горизонтальные маркетинговые системы. Понятие дистрибьютора и дистрибьюции. Понятие и роль торговых посредников. Прямые связи в торговле. Эффективность посреднических звеньев. Типы торговых посредников: дистрибьюторы (независимые фирмы), джобберы, брокеры и дилеры. Их сущность и роль в торгово-сбытовом процессе. Процесс поиска партнеров в коммерции.<br>Аукционная торговля, ее понятие и роль в коммерческой деятельности. Аукционные торги. Типы и виды аукционов. Понятие лота. Тендерная торговля как форма торгов. Понятие тендера и тендерных торгов. Виды тендеров: открытый и закрытый. Организация аукционной и тендерной торговли.<br>Ярмарочная и выставочная торговля и ее роль в России. Понятие ярмарки, организация ярмарок и выставок.<br>Процесс заключения договора: этапы и оформление. Типы сделок: краткосрочные, разовые и долгосрочные, Понятие форс-мажорных обстоятельств, препятствующих заключению сделки. Возможные причины расторжения сделки. Арбитраж в коммерческой деятельности.<br>Оформление и содержание запроса покупателя об условиях сделки. Заказ и его реквизиты. Государственный заказ и его роль при формировании хозяйственного порт- |

| | | |
|---|---|---|
| | | феля предприятия. |
| 6 | Коммерческая деятельность на рынке товаров | Управление коммерческой деятельностью на товарном рынке. Роль предпринимательства в коммерции. Управление операциями сбыта и продажи товаров с помощью инструментов маркетинга и логистики. Понятия предприятия и организации в коммерции. Унитарные предприятия. Акционерные общества открытого и закрытого типа.<br>Организационная структура сбытового/торгового коммерческого предприятия. Матричная (функциональная) и дивизиональная (плоская) структура. Функции коммерческой службы.(коммерческого директора) и /службы логистики. Понятие реструктуризации.<br>Понятие планирования коммерческой деятельности предприятия. Технология планирования коммерческой деятельности, ее принципы и методы. Перечень плановых показателей коммерции, горизонты планирования. Разработка бизнес-планов.<br>Понятие товарной и ассортиментной структуры сбыта и продажи товаров. Товарные группы. Понятие продуктовой линии. Понятие товарного ассортимента. Ассортиментные позиции. Понятие полноты ассортимента. Различие производственного и торгового ассортимента. Устойчивость/стабильность ассортимента. Широта и глубина ассортимента. Насыщенность ассортимента. Коэффициент устойчивости ассортимента.<br>Понятие потребности. Классификация потребностей. Типы потребностей: физические (естественные), социальные, интеллектуальные. Предметы первой необходимости, второй очереди (отдаленные), наиболее отдаленные (предметы роскоши, престижа и т.п.).<br>Понятие покупательского спроса. Удовлетворение покупательского спроса как цель коммерции, его роль в маркетинге. Факторы, влияющие на спрос |
| 7 | Основные экономические и финансовые категории и показатели коммерции | Понятие и формы коммерческого капитала. Аккумуляция капитала. Материальные и нематериальные формы капитала. Состав капитала. Уставный капитал и его роль в формировании собственных средств предприятия. Собственный и заемный капитал, привлеченный капитал. Активы и пассивы предприятия. Краткосрочные и долгосрочные финансовые обязательства.<br>Понятия основного и оборотного капитала, их состав. Понятия оборота и оборачиваемости капитала.<br>Отношения дебитора и кредитора в коммерции, дебиторская и кредиторская задолженность предприятия. Понятие факторинга, его роль в коммерции. Понятия лизинга, рентинга и хайринга.<br>Понятие маневренности капитала. Концентрация капитала. Понятия финансовой структуры капитала и финансовой устойчивости предприятия. Коэффициент автономии коммерческого предприятия. Промышленный и |

| | | |
|---|---|---|
| | | торговый капитал, их роль в коммерческой деятельности. Коммерческая эффективность капитала: капиталоотдача, капиталоемкость.<br>Биржевая торговля как вид коммерческой деятельности. Понятие биржи как формы оптовой торговой деятельности. Виды биржевых сделок. Биржевые торги. Участники биржевой торговли (брокеры, дилеры, маклеры, трейдеры). Типы бирж. Понятие и формы биржевой спекуляции.<br>Понятие финансов в коммерческой деятельности, их функции и состав. Финансовый механизм в коммерческой деятельности. Понятие финансовых ресурсов и финансового потенциала коммерческого предприятия. Оборачиваемость оборотного капитала, его виды (скорость оборотных средств и время товарного обращения). Понятие текущих товарных запасов, их роль в хозяйственной и экономической деятельности.<br>Понятие ликвидности и способы оценки ее уровня. Понятие банкротства предприятия, способы оценки угрозы банкротства.<br>Понятие товара и услуги как объекта коммерческой деятельности. Свойства товара: физические; эстетические; экономические; функциональные. Типология товаров и услуг.. Продукт и услуга как основные виды товара, их роль в коммерции. Понятие интеллектуального продукта. Торговля лицензионным продуктом: лицензиями, патентами, "ноу-хау", и т.п., Формы защиты от нарушения прав на интеллектуальную собственность.<br>Понятия товарной единицы и товарного ассортимента в торговле. Номенклатура товаров. Товарные группы. Виды, подвиды и разновидности товаров. Широта и глубина ассортимента. Этапы формирования ассортимента: Ассортиментный перечень.<br>Понятие товарооборота и денежной выручки в коммерции как формы обмена товаров на деньги и как денежная стоимость продажи товаров. Роль товарооборота в коммерции. Структура товарооборота, ее формы. Наличные и безналичные расчеты в коммерции. Товарные запасы как элемент коммерческой деятельности, их оптимизация. Виды товарных запасов: текущие товарные запасы (товары нормального хранения); товарные запасы в пути; страховой товарный запас. Нормирование товарных запасов.<br>Оборачиваемость товаров и их влияние на эффективность коммерческой деятельности.<br>Ценообразование в коммерции. Структура цены. Роль цен и ценообразования в коммерческой деятельности. Цена как эквивалент обмена товара на деньги. Цена как инструмент формирования доходов и расходов торговых предприятий. Цена как инструмент формирования доходов и расходов торговых предприятий. Понятия себестоимости и наценки, их роль в ценообразовании. Виды |

| | | |
|---|---|---|
| | | цен.<br>Текущие затраты – издержки обращения. Их роль в обеспечении коммерческой деятельности. Понятие издержек, их классификация. Оптимизация затрат. Режим рациональной экономии. Понятие утраченных возможностей.<br>Понятие и способы определения издержкоемкости.<br>Понятия прибыли и убытка как конечного результата коммерческой деятельности. Доходы и расходы предприятий. Понятие экономической выгоды, в т.ч. упущенной выгоды. Образование валовой и распределение чистой прибыли. Понятие рентабельности как экономической эффективности коммерческой деятельности. Факторы рентабельности. Инструменты управления рентабельностью.<br>Налогообложение в коммерческой деятельности. Виды прямых и косвенных налогов. Налогообложение в форме увеличения суммы издержек обращения: (отчисления в фонд социального страхования, пенсионный фонд, фонд ликвидации последствий некоторых стихийных бедствий, фонд содействия занятости населения, фонд медицинского страхования и т.п.). Косвенные налоги и их роль в коммерции: налог на добавленную стоимость, акцизный сбор, таможенные сбор и пошлины. Понятие налога на прибыль. Налог на добавленную стоимость (НДС) как форма изъятия в бюджет части добавленной стоимости. Показатель налогоемкости. |
| 8 | Организация и технология коммерческой деятельности | Основной капитал (основные средства) торгового/сбытового предприятия, ее состав и формы участия в торгово-сбытовом процессе. К основному капиталу (основным фондам) относят: здания и помещения; сооружения; передаточные устройства; машины и оборудование; инструменты и транспортные средства; инвентарь.<br>Понятие амортизации основного капитала. Амортизационные отчисления. Эффективность использования основного капитала. Активы предприятия торгового. Нематериальные активы. Физический и моральный износ основного капитала. Воспроизводство и расширение основного капитала торгового предприятия. Капитальные вложения и затраты в коммерции. Понятие инвестиций, их виды и роль в коммерции. Инвестиции в инновационный процесс как косвенный фактор коммерческой деятельности. Экономическая эффективность инвестиций. Доход от инвестиций, дисконтирование предполагаемого дохода.<br>Понятие инфраструктуры торговли и сбыта. Ее роль в коммерции и торгово-сбытовой деятельности, Состав инфраструктуры. Функции инфраструктуры, ее роль в коммерции. Понятия торговой организации, торгового предприятия, торговой единицы. Классификация торговых и сбытовых предприятий и организаций. |

| | | |
|---|---|---|
| | | Понятие торгово-сбытовой технологии. Понятие оптовой торговой операции. Специфика оптовой торговли. Специализированная сеть оптовых предприятий. Функции оптового торгово-сбытового предприятия: торгово-коммерческие, торгово-оперативные, хозяйственные и управленческие. Технологические операции в оптовой торговле.<br>Понятие оптового торгового предприятия, его функции. Роль оптовой торговли в коммерции, его виды и формы (оптовые базы, торговые склады/базы, оптовые фирмы и объединения и т.п.). Связи оптовой торговли и сбытовой деятельности. Роль Интернета в организации оптовой торговли.<br>Оптовые предприятия и организации с полным и неполным циклом обслуживания. Особенности и преимущества оптовой торговли типа "cash & carry". Поставка типа "just-in-time, т.е. точно и в срок", ее особенности и преимущества. Специфика оптовых предприятий, не имеющих собственных складов («продажа с колес».) Торговля методом самовывоза (тип *cash-and-carry* – плати и забирай). Использование методов логистики Зависимые участники оптовой торговли – агенты, брокеры, коммивояжеры и т.п.<br>Торговые надбавки и наценки как источник доходов оптовой торговли. Назначение и функции оптовых складов, их классификация. Упаковка и тара в торгово-технологическом процессе.<br>Технологические операции в розничной торговле. Понятие розничного торгового предприятия (магазина, палатки, павильоны и т.п.), его виды и формы. Стационарная и нестационарная торговая сеть. Роль розничной торговли в коммерции. Организация предприятия розничной торговли. Специализация и универсализация розничной торговли, их формы.<br>Функции розничной торговли: оптово-коммерческая и организационной деятельность; рознично-коммерческая и организационной деятельности; хозяйственно-техническое обеспечение и административно-управленческие, включая маркетинг.<br>Технология торговых операций в розничной торговле. Виды и типы торговых розничных предприятий. Методы розничной продажи товаров. Понятие пропускной способности торговой единицы. Традиционный способ продажи товара (через прилавок), продажа методом *самообслуживания*, Самообслуживание как основной вид торговой деятельности, его отличие от продажи через прилавок обслуживания, торговля по образцам, Телешопинг, Интернет-торговля и другие способы электронной торговли.<br>Структура торгового зала, пропускная способность торгового зала, его оборудование. Планировка торгового зала: линейная, боксовая и смешанная. Понятие установочной и демонстрационной площади. Понятие рабочего |

| | | |
|---|---|---|
| | | места продавца<br>Характеристики привлекательности магазина, удаленность, или среднее расстояние, которое приходится преодолевать покупателю. Зоны удаленности: ближняя торговая зона (магазины *шаговой доступности*); средняя торговая зона; дальняя торговая зона. Формы торгового и послепродажного обслуживания, их эффективность. Внемагазинные формы торговой деятельности. Кассовое обслуживание. Хранение товаров в магазинах. Методы торгового обслуживания как элемент коммерции.<br>Понятие складской сети, ее функции. Управление складской сетью. Технология хранения (складирования) товаров. Оборудование складов, погрузочно-разгрузочная техника, упаковка и тара. |
| 9 | Информация, учет и статистика коммерческой деятельности | Понятие деловой и технической информации в коммерции, ее цели и задачи. Источники коммерческой информации. Современные средства информационной технологии. Использование оргтехники, канцелярского механического и электронного оборудования.<br>Расчеты в коммерческой деятельности. Кассовые книги и кассовые аппараты. Механизм коммерческих расчетов наличными деньгами и в безналичной форме. Использование электронных денег (пластиковых каточек), компьютерных технологий. Наличные и безналичные формы расчетов. Аккредитивные формы расчетов. Платежные поручения и чеки. Вексельные расчеты.<br>Понятие коммерческой тайны, ее содержание и способы защиты. Борьба с контрафактной продукцией. Экономический шпионаж. Использование т.н. товарных знаков. Товарный знак, торговая марка. Понятия бренда и брендинга.<br>Реклама и рекламная деятельность как форма коммерческой информации. Функционирование рекламных предприятий (рекламных агентств). Рекламный продукт как товар, его купля-продажа. Формы и способы рекламы. Экономическая и социальная реклама. Реклама как образ жизни. Рынок рекламы.<br>Маркетинговые методы рекламного исследования. Стоимость и цена рекламного продукта, Анализ бюджета рекламы.<br>Экономическая эффективность рекламной деятельности определяется как дополнительная прибыль, полученная в результате рекламы какого-либо товара/услуги, к затратам на ее осуществление.<br>Статистика коммерческой деятельности, базирующаяся на экономической и статистической информации. Статистика торгового предприятия как инструмент, позволяющий с помощью специфических статистических и эконометрических методов оценить, проанализировать и спрогнозировать деятельность торгового предприятия.<br>Роль статистики в коммерции в информационном |

| | | |
|---|---|---|
| | | обеспечении торговой деятельности. Сбор и обработка статистической информации о торговле, обеспечивающая аналитические потребности маркетингового управления, удовлетворяющие требования и запросы государственных статистических, финансовых и фискальных органов.<br>Задачи статистики коммерции: учет и анализ товарооборота, торговой конъюнктуры, товарных запасов, цен, экономической эффективности коммерческой деятельности, состояния и развития инфраструктуры.<br>Система показателей статистики коммерции. Показатели торгово-сбытовой конъюнктуры, статистики товарооборота, товарных запасов и цен. Использование индексного метода в статистике коммерции. Статистика экономической эффективности коммерческой деятельности. Статистические методы изучения взаимосвязей в коммерции. |

**5.2 Разделы дисциплины и междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами**

| № п/п | Наименование обеспечиваемых (последующих) дисциплин | № № разделов данной дисциплины, необходимых для изучения обеспечиваемых (последующих) дисциплин | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 1/2 | 3/4 | 5/6 | 7/8 | 9 |
| 1. | Выпускная квалификационная работа | +/+ | +/+ | +/+ | +/+ | + |
| 2. | Маркетинг | /+ | +/+ | +/+ | +/+ | + |
| 3. | Менеджмент | | /+ | +/+ | +/+ | |
| 4. | Деньги, кредит, банки | | | | +/ | |
| 5. | Логистика | | | | +/+ | |
| 6. | Статистика | | | | | + |
| 7. | Экономика организации | /+ | | +/+ | +/+ | |
| 8. | Планирование на предприятии | | /+ | | | |

**5.3. Разделы дисциплин и виды занятий**

| № п/п | Наименование раздела дисциплины | Лекц. | Практ. зан. | Лаб. зан. | СРС | Все-го час. |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. | Предмет и содержание дисциплины, ее взаимосвязь с другими дисциплинами. | 1 | 0 | | 0 | 1 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2. | Концепция коммерческой деятельности: принципы и сущность | 1 | 2 | | 4 | 7 |
| 3. | Коммерческая деятельность в бизнесе | 2 | 2 | | 4 | 8 |
| 4. | Внутрифирменное планирование коммерческой деятельности | 2 | 2 | | 4 | 8 |
| 5. | Организация хозяйственных и договорных связей в коммерческой деятельности | 2 | 2 | | 4 | 8 |
| 6. | Коммерческая деятельность на рынке товаров | 2 | 2 | | 4 | 8 |
| 7. | Основные экономические и финансовые категории и показатели коммерции | 3 | 3 | | 6 | 12 |
| 8. | Организация и технология коммерческой деятельности | 3 | 3 | | 6 | 12 |
| 9. | Информация, учет и статистика коммерческой деятельности | 2 | 2 | | 4 | 8 |

## 5.4. ЛАБОРАТОРНЫЙ ПРАКТИКУМ

| № п/п | № раздела дисциплины | Наименование лабораторных работ | Трудоемкость (час) |
|---|---|---|---|
| 1. | - | Не предусмотрен | - |

## 5.5. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ

| № п/п | № раздела дисциплины | Тематика практических занятий | Трудоемкость (час) |
|---|---|---|---|
| 1. | 2 | Концепция коммерческой деятельности: принципы и сущность | 2 |
| 2 | 3 | Коммерческая деятельность в бизнесе | 2 |
| 3 | 4 | Внутрифирменное планирование коммерческой деятельности | 2 |
| 4 | 5 | Организация хозяйственных и договорных связей в коммерческой деятельности | 2 |
| 5 | 6 | Коммерческая деятельность на рынке товаров | 2 |
| 6 | 7 | Основные экономические и финансовые категории и показатели коммерции | 3 |
| 7 | 8 | Организация и технология коммерческой деятельности | 3 |
| 8 | 9 | Информация, учет и статистика коммерческой деятельности | 2 |

## 6. ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА РЕФЕРАТОВ

1. Организационно-правовые формы на предприятии.
2. Порядок создания, функционирования и ликвидации предприятия.
3. Предпринимательская деятельность на предприятии.
4. Организационные структуры управления на предприятии.
5. Маркетинг на предприятии.
6. Менеджмент на предприятии.
7. Прибыль предприятия.
8. Себестоимость как категория.
9. Планирование на предприятии.
10. Внутрифирменное планирование на предприятии.
11. Логистика на предприятии.
12. Сбытовая политика на предприятии.
13. Инвестиционная политика на предприятии.
14. Инвестиции: классификация, определение, источники финансирования.
15. Бухгалтерский учет на предприятии.
16. Налогообложение на предприятии.
17. Рынок земельных ресурсов.
18. Инновационная политика на предприятии.
19. Обеспечение информационных потоков на предприятии.
20. Рынок труда.
21. Финансы на предприятии.
22. Аудит на предприятии.
23. Ресурсы на предприятии. Основные и оборотные фонды.
24. Рынок банковских услуг.
25. Деньги как экономическая категория.
26. Страхование, страховое дело.
27. Финансовый менеджмент на предприятии.
28. Конкурентоспособность предприятия и ее оценка.
29. Ценообразование на предприятии.
30. Рынок ценных бумаг.

## 7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО И ПРОМЕЖУТОЧНОГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

**7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.**

| № п/п | Компетенция (общекультурная – ОК; общепрофессиональная –ОПК; профессиональная - ПК) | Форма контроля | семестр |
|---|---|---|---|
| **1** | ОК-3 способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности | Тестирование<br>Зачет | 2 |
| **2** | ОК-6 - способность использовать основы правовых знаний в различных сферах деятельности | Тестирование<br>Зачет | 2 |
| **3** | ОПК-4 - способность находить организационно-управленческие решения в профессиональной дея- | Тестирование<br>Зачет | 2 |

| № п/п | Компетенция (общекультурная – ОК; общепрофессиональная –ОПК; профессиональная - ПК) | Форма контроля | семестр |
|---|---|---|---|
| | тельности и готовность нести за них ответственность | | |
| **4** | ПК-1 - способность собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов | Тестирование Зачет | 2 |
| **5** | ПК-2 способность на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов | Тестирование Зачет | 2 |
| **6** | ПК-11 - 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 | Тестирование Зачет | 2 |

**7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания**

| Дескриптор компетенции | Показатель оценивания | Форма контроля | |
|---|---|---|---|
| | | Тестирование | Зачет |
| Знает | концепцию коммерческой деятельности в современных условиях; особенности организации и планирования снабжения и сбыта на предприятиях и в организациях различных отраслей хозяйства; содержание коммерческой работы по оптовым закупкам и продажам товаров; коммерческую работу по розничной продаже товаров; организацию торговли на выставках, товарных биржах и аукционах;- сущность формирования товарного ассортимента и управления товарными запасами на оптовых и розничных торговых предприятиях. (ОК-2; ОК-3; ОК-6; ПК-1; ПК-2; ПК-11; ПК-12; ПК-13; ПКД-1; ПКД-4) | + | + |
| Умеет | выбрать наиболее эффективную форму функционирования предприятия; определять потребность предприятий в материальных ресурсах; разрабатывать план закупки товаров для предприятий различных отраслей хозяйства; устанавливать эффективные хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров; организовать количественную и качественную приемку товаров от поставщиков; сформировать товарный ассортимент на | + | + |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | промышленных предприятиях, а также предприятиях оптовой и розничной торговли; разработать сбытовую программу на предприятиях разных отраслей хозяйства; формировать бизнес-планы для мониторинга рыночной устойчивости и привлечения инвестиций(ОК-2; ОК-3; ОК-6; ПК-1; ПК-2; ПК-11; ПК-12; ПК-13; ПКД-1; ПКД-4) | | |
| Владеет | навыками осуществления сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения поставленных экономических задач; навыками оценивать предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий. (ОК-2; ОК-3; ОК-6; ПК-1; ПК-2; ПК-11; ПК-12; ПК-13; ПКД-1; ПКД-4) | + | + |

### 7.2.1.Этап текущего контроля знаний

Результаты текущего контроля знаний и межсессионной аттестации оцениваются по пятибальной шкале с оценками:

- «отлично»;
- «хорошо»;
- «удовлетворительно»;
- «неудовлетворительно»;
- «не аттестован».

| Дескриптор компетенции | Показатель оценивания | Оценка | Критерий оценивания |
|---|---|---|---|
| Знает | концепцию коммерческой деятельности в современных условиях; особенности организации и планирования снабжения и сбыта на предприятиях и в организациях различных отраслей хозяйства; содержание коммерческой работы по оптовым закупкам и продажам товаров; коммерческую работу по розничной продаже товаров; организацию торговли на выставках, товарных биржах и аукционах;- сущность формирования товарного ассортимента и управления товарными запасами на оптовых и розничных торговых предприятиях. (ОК-3; ОК-6; ОПК-4; ПК-1;ПК-2; ПК-11) | отлично | Полное или частичное посещение лекционных и практических занятий. Подготовленный реферат, тестирования на оценки «отлично». |
| Умеет | выбрать наиболее эффективную форму функционирования торгового предприятия (оптового или розничного); определять потребность предприятий в материальных ресурсах; разрабатывать план закупки товаров для предприятий различных отраслей хозяйства; устанавливать эффективные хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров; организовать количественную и качественную приемку товаров от поставщиков; | | |

| Дескриптор компетенции | Показатель оценивания | Оценка | Критерий оценивания |
|---|---|---|---|
| | сформировать товарный ассортимент на промышленных предприятиях, а также предприятиях оптовой и розничной торговли; разработать сбытовую программу на предприятиях разных отраслей хозяйства; формировать бизнес-планы для мониторинга рыночной устойчивости и привлечения инвестиций. (ОК-3; ОК-6; ОПК-4; ПК-1;ПК-2; ПК-11) | | |
| Владеет | навыками осуществления сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения поставленных экономических задач; навыками оценивать предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий. (ОК-3; ОК-6; ОПК-4; ПК-1;ПК-2; ПК-11) | | |
| Знает | концепцию коммерческой деятельности в современных условиях; особенности организации и планирования снабжения и сбыта на предприятиях и в организациях различных отраслей хозяйства; содержание коммерческой работы по оптовым закупкам и продажам товаров; коммерческую работу по розничной продаже товаров; организацию торговли на выставках, товарных биржах и аукционах;- сущность формирования товарного ассортимента и управления товарными запасами на оптовых и розничных торговых предприятиях. (ОК-3; ОК-6; ОПК-4; ПК-1;ПК-2; ПК-11) | хорошо | Полное или частичное посещение лекционных и практических занятий. Подготовка реферата, тестирования на оценки «хорошо». |
| Умеет | выбрать наиболее эффективную форму функционирования торгового предприятия (оптового или розничного); определять потребность предприятий в материальных ресурсах; разрабатывать план закупки товаров для предприятий различных отраслей хозяйства; устанавливать эффективные хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров; организовать количественную и качественную приемку товаров от поставщиков; сформировать товарный ассортимент на промышленных предприятиях, а также предприятиях оптовой и розничной торговли; разработать сбытовую программу на предприятиях разных отраслей хозяйства; формировать бизнес-планы для мониторинга рыночной устойчивости и привлечения инвестиций. (ОК-3; ОК-6; ОПК-4; ПК-1;ПК-2; ПК-11) | | |
| Владеет | навыками осуществления сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения постав- | | |

| Дескриптор компетенции | Показатель оценивания | Оценка | Критерий оценивания |
|---|---|---|---|
| | ленных экономических задач; навыками оценивать предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий. (ОК-3; ОК-6; ОПК-4; ПК-1;ПК-2; ПК-11) | | |
| Знает | концепцию коммерческой деятельности в современных условиях; особенности организации и планирования снабжения и сбыта на предприятиях и в организациях различных отраслей хозяйства; содержание коммерческой работы по оптовым закупкам и продажам товаров; коммерческую работу по розничной продаже товаров; организацию торговли на выставках, товарных биржах и аукционах;- сущность формирования товарного ассортимента и управления товарными запасами на оптовых и розничных торговых предприятиях. (ОК-3; ОК-6; ОПК-4; ПК-1;ПК-2; ПК-11) | удовлетворительно | Полное или частичное посещение лекционных и практических занятий. Тестирования на оценки «удовлетворительно» |
| Умеет | выбрать наиболее эффективную форму функционирования торгового предприятия (оптового или розничного); определять потребность предприятий в материальных ресурсах; разрабатывать план закупки товаров для предприятий различных отраслей хозяйства; устанавливать эффективные хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров; организовать количественную и качественную приемку товаров от поставщиков; сформировать товарный ассортимент на промышленных предприятиях, а также предприятиях оптовой и розничной торговли; разработать сбытовую программу на предприятиях разных отраслей хозяйства; формировать бизнес-планы для мониторинга рыночной устойчивости и привлечения инвестиций. (ОК-3; ОК-6; ОПК-4; ПК-1;ПК-2; ПК-11) | | |
| Владеет | навыками осуществления сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения поставленных экономических задач; навыками оценивать предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий. (ОК-3; ОК-6; ОПК-4; ПК-1;ПК-2; ПК-11) | | |
| Знает | концепцию коммерческой деятельности в современных условиях; особенности организации и планирования снабжения и сбыта на предприятиях | неудовлетво- | Частичное посещение лек- |

| Дескриптор компетенции | Показатель оценивания | Оценка | Критерий оценивания |
|---|---|---|---|
| | и в организациях различных отраслей хозяйства; содержание коммерческой работы по оптовым закупкам и продажам товаров; коммерческую работу по розничной продаже товаров; организацию торговли на выставках, товарных биржах и аукционах;- сущность формирования товарного ассортимента и управления товарными запасами на оптовых и розничных торговых предприятиях. (ОК-3; ОК-6; ОПК-4; ПК-1;ПК-2; ПК-11) | рительно | ционных и практических занятий. Неподготовленный реферат, тестирование. |
| Умеет | выбрать наиболее эффективную форму функционирования торгового предприятия (оптового или розничного); определять потребность предприятий в материальных ресурсах; разрабатывать план закупки товаров для предприятий различных отраслей хозяйства; устанавливать эффективные хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров; организовать количественную и качественную приемку товаров от поставщиков; сформировать товарный ассортимент на промышленных предприятиях, а также предприятиях оптовой и розничной торговли; разработать сбытовую программу на предприятиях разных отраслей хозяйства; формировать бизнес-планы для мониторинга рыночной устойчивости и привлечения инвестиций. (ОК-3; ОК-6; ОПК-4; ПК-1;ПК-2; ПК-11) | | |
| Владеет | навыками осуществления сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения поставленных экономических задач; навыками оценивать предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий. (ОК-3; ОК-6; ОПК-4; ПК-1;ПК-2; ПК-11) | | |
| Знает | концепцию коммерческой деятельности в современных условиях; особенности организации и планирования снабжения и сбыта на предприятиях и в организациях различных отраслей хозяйства; содержание коммерческой работы по оптовым закупкам и продажам товаров; коммерческую работу по розничной продаже товаров; организацию торговли на выставках, товарных биржах и аукционах;- сущность формирования товарного ассортимента и управления товарными запасами на оптовых и розничных торговых предприятиях. (ОК-3; ОК-6; ОПК-4; ПК-1;ПК-2; ПК-11) | не аттестован | Непосещение лекционных и практических занятий. Не выполнен реферат, не проведено тестирование. |
| Умеет | выбрать наиболее эффективную форму функцио- | | |

| Дескриптор компетенции | Показатель оценивания | Оценка | Критерий оценивания |
|---|---|---|---|
| | нирования торгового предприятия (оптового или розничного); определять потребность предприятий в материальных ресурсах; разрабатывать план закупки товаров для предприятий различных отраслей хозяйства; устанавливать эффективные хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров; организовать количественную и качественную приемку товаров от поставщиков; сформировать товарный ассортимент на промышленных предприятиях, а также предприятиях оптовой и розничной торговли; разработать сбытовую программу на предприятиях разных отраслей хозяйства; формировать бизнес-планы для мониторинга рыночной устойчивости и привлечения инвестиций(ОК-3; ОК-6; ОПК-4; ПК-1;ПК-2; ПК-11) | | |
| Владеет | навыками осуществления сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения поставленных экономических задач; навыками оценивать предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий. (ОК-3; ОК-6; ОПК-4; ПК-1;ПК-2; ПК-11) | | |

### 7.2.2. Этап промежуточного контроля знаний

Во втором семестре результаты промежуточного контроля знаний (зачет) оцениваются по двум критериям:

- «зачтено»;
- «не зачтено»;

| Дескриптор компетенции | Показатель оценивания | Оценка | Критерий оценивания |
|---|---|---|---|
| Знает | концепцию коммерческой деятельности в современных условиях; особенности организации и планирования снабжения и сбыта на предприятиях и в организациях различных отраслей хозяйства; содержание коммерческой работы по оптовым закупкам и продажам товаров; коммерческую работу по розничной продаже товаров; организацию торговли на выставках, товарных биржах и аукционах;- сущность формирования товарного ассортимента и управления товарными запасами на оптовых и розничных торговых предприятиях. (ОК-3; ОК-6; | зачтено | Студент демонстрирует частичное или значительное, или полное понимание заданий. Большинство требований, предъявляемые к зада- |

| Дескриптор компетенции | Показатель оценивания | Оценка | Критерий оценивания |
|---|---|---|---|
| | ОПК-4; ПК-1;ПК-2; ПК-11) | | нию, выполнены. |
| Умеет | выбрать наиболее эффективную форму функционирования торгового предприятия (оптового или розничного); определять потребность предприятий в материальных ресурсах; разрабатывать план закупки товаров для предприятий различных отраслей хозяйства; устанавливать эффективные хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров; организовать количественную и качественную приемку товаров от поставщиков; сформировать товарный ассортимент на промышленных предприятиях, а также предприятиях оптовой и розничной торговли; разработать сбытовую программу на предприятиях разных отраслей хозяйства; формировать бизнес-планы для мониторинга рыночной устойчивости и привлечения инвестиций. (ОК-3; ОК-6; ОПК-4; ПК-1;ПК-2; ПК-11) | | |
| Владеет | навыками осуществления сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения поставленных экономических задач; навыками оценивать предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий. (ОК-3; ОК-6; ОПК-4; ПК-1;ПК-2; ПК-11) | | |
| Знает | концепцию коммерческой деятельности в современных условиях; особенности организации и планирования снабжения и сбыта на предприятиях и в организациях различных отраслей хозяйства; содержание коммерческой работы по оптовым закупкам и продажам товаров; коммерческую работу по розничной продаже товаров; организацию торговли на выставках, товарных биржах и аукционах;- сущность формирования товарного ассортимента и управления товарными запасами на оптовых и розничных торговых предприятиях. (ОК-3; ОК-6; ОПК-4; ПК-1;ПК-2; ПК-11) | Не зачтено | Студент демонстрирует непонимание заданий. У студента нет ответа. Большинство требований, предъявляемых к заданию, не выполнены. Не было попытки выполнить задание. |
| Умеет | выбрать наиболее эффективную форму функционирования торгового предприятия (оптового или розничного); определять потребность предприятий в материальных ресурсах; разрабатывать план закупки товаров для предприятий различных отраслей хозяйства; устанавливать эффективные хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров; организовать количественную и качественную приемку товаров от поставщиков; сформировать товарный ассортимент на промышленных предприятиях, а | | |

| Дескриптор компетенции | Показатель оценивания | Оценка | Критерий оценивания |
|---|---|---|---|
| | также предприятиях оптовой и розничной торговли; разработать сбытовую программу на предприятиях разных отраслей хозяйства; формировать бизнес-планы для мониторинга рыночной устойчивости и привлечения инвестиций. (ОК-3; ОК-6; ОПК-4; ПК-1;ПК-2; ПК-11) | | |
| Владеет | навыками осуществления сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения поставленных экономических задач; навыками оценивать предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий. (ОК-3; ОК-6; ОПК-4; ПК-1;ПК-2; ПК-11) | | |

**7.3. Примерный перечень оценочных средств (типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности)**

**7.3.1. Примерная тематика РГР**

Не предусмотрена учебным планом

**7.3.2. Примерная тематика и содержание КР**

Не предусмотрено учебным планом

**7.3.3. Вопросы для коллоквиумов**

Не предусмотрено учебным планом

**7.3.4. Задания для тестирования**

1. Сущность коммерческой деятельности - рыночная категория:

а) «торг, торговые обороты», купеческие промыслы»;
б) товарно-денежный обмен;
в) особый вид деятельности, связанный с реализацией товаров;
г) все то, что обеспечивает максимальную выгодность торговой сделки;

2. Содержание коммерческой деятельности предприятия в зависимости от выполняемых функций:

а) коммерческие сделки и договоры
б) товарно-денежный обмен
в) коммерческие процессы и действия
г) все ответы верны;

3. Факторы внешней среды, влияющие на развитие коммерческой деятельности предприятия:

а) экономические тенденции
б) социальная среда

в) покупатели и поставщики товаров
г) все ответы верны;

4. Факторы внутренней среды предприятия:

а) производственные
б) технические,
в) финансовые и кадровые ресурсы
г) все ответы верны;

5 . В каких целях используется информация о внешней и внутренней среде предприятия?

а) активно воздействовать на коммерческий процесс;
б) характеризовать коммерческий процесс;
в) создавать новые условия для коммерческой деятельности;
г) доведение продукции до потребителя и удовлетворение их потребностей

6. Условия, способствующие формированию коммерческой деятельности предприятия на рынке потребительских услуг:

а) необходимо существование предприятий и служб, опосредующих коммерческие сделки;
б) инфраструктура рынка опосредующих коммерческие сделки;
в) банки, товарные и фондовые биржи, ярмарки, выставки, аукционы и др.;
г) страховые, консалтинговые и аудиторские компании таможенные службы, контролирующие органы;

7. Принципы построения коммерческой деятельности в условиях рынка:

а) полная самостоятельность и равноправие субъектов рынка;
б) приспособляемость коммерческих функций к ситуационным изменениям рынка;
в) ответственность за выполнение взятых обязательств перед партнерами по купле-продаже товаров;
г) взаимодействие коммерции с маркетингом и менеджментом;
д) все ответы верны

8. Миссия коммерческой деятельности предприятия в условиях рынка:

а) формирование коммерческой политики, комплексный подход к коммерческой работе;
б) управление куплей-продажей товаров на коммерческой основе;
в) учет издержек, связанных с коммерческой деятельностью;
г) развитие рынков товаров, адаптация коммерции к изменениям окружающей среды;;
д) все ответы верны

9. Цель коммерческой стратегии предприятия в условиях формирующегося рынка:

а) увеличение доли рынка и минимизация издержек обращения товаров и др.
б) изучение и анализ источников закупки товаров;
в) согласование связи производства с потреблением товаров;
г) осуществление купли-продажи товаров с учетом рыночной среды;
д) расширение существующих и перспективное развитие целевых рынков;

10. Цель коммерческой стратегии предприятия в условиях развитого рынка:

а) рост прибыли от продажи товаров;
б) образование среднего класса населения;
в) динамичность рынка;
г) темпы торговли;

11. Признаки коммерческой стратегии предприятия в условиях формирующегося рынка:

а) рост прибыли от продажи товаров;
б) увеличение доли рынка, издержек;
в) темпы торговли
г) увеличение доли рынка;

12. Признаки коммерческой стратегии предприятия в условиях развитого рынка:

а) сочетание механизма деятельности торгового предприятия;
б) товарный рынок - торговое предаприятие-коммерция;
в) коммерческая деятельность является открытой системой;
г) товарный рынок – торговое предприятие;

13. Объекты коммерческой деятельности:

а) товары, услуги;
б) процессы
в) услуги
г) все ответы верны;

14. Субъекты коммерческой деятельности:

а) предприниматели, поставщики, коммерческие организации, посредники и др.;
б) поставщики
в) наемные работники
д) потребители

15. Инфраструктура рынка:

а) банки, биржи др.;
б) биржи
в) ярмарки
г) контролирующие органы
д) страховые компании

16. Базис коммерческой деятельности:

а) материально-техническая база, капитал, информационно-компьютерное обеспечение;
б) капитал
в) информационно-компьютерное обеспечение
г) материально-техническая база;

17. Функции коммерческой деятельности:

а) коммерческие сделки и договоры и др.;

б) товарно-денежный обмен
в) коммерческие процессы и действия
г) коммерческие сделки;

18. Свойства коммерческой деятельности как системы:

а) взаимодействие и целостность, связи, организация;
б) связи;
в) организация;
г) целостность;

19. Характеристики коммерческой деятельности как системы:

а) вход, процесс, выход;
б) процесс ;
в) выход;
г) вход;

20. Взаимодействие коммерции с экономикой:

а) анализ, планирование, оценка
б) планирование;
в) оценка;
г) анализ;

21. Взаимодействие коммерции с маркетингом:

а) получение прибыли;
б) управление потребителями;
в) удовлетворение потребительских запросов;
г) ответ Аи Б;

22. Взаимодействие коммерции с менеджментом:

а) создание конкуренции для производителей;
б) удовлетворения нужд и запросов потребителей;
в) раскрытия потенциальных возможностей предприятия;
г) ответ Б и В.

23. Взаимодействие коммерции с товароведением:

а) качество, ассортимент;
б) классификация;
в) информационное обеспечение;
г) качество товара;

24. Показатели, используемые для оценки эффективности инвестиционных проектов:

а) чистый приведенный доход;
б) коэффициент доходности;
в) нормы доходности
г) сумма прибыли;

25. Сущность информационного обеспечения коммерческой деятельностью:

а) получение, передачу, обработку, накопление и реализацию выходной информации; информация
б) язык важнейший элемент в управлении коммерческой деятельностью предприятия
в) техника важнейший элемент в управлении коммерческой деятельностью предприятия
г) важнейший элемент в управлении коммерческой деятельностью предприятия.

**7.3.5. Вопросы для зачета.**

1. Объекты и субъекты (участники) коммерческой деятельности. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке.
2. Сущность коммерческой системы: структура, цели, задачи, принципы.
3. Коммерческие связи: классификационные признаки.
4. Организация оптовой закупки и продажи товаров.
5. Коммерческая деятельность при оптовых закупках материальных ресурсов на предприятиях.
6. Сбыт продукции – один из аспектов коммерческой деятельности предприятия.
7. Принципы коммерческой деятельности с учетом социальной ориентацией бизнеса. Связь коммерции с принципами маркетинга.
8. Понятие и сущность коммерции, ее роль в рыночной экономике.
9. Предпринимательство, ориентированное на извлечение прибыли как основа коммерции. Понятие и сущность коммерческой деятельности.
10. Основные черты и признаки коммерции. Коммерция и бизнес.
11. Понятие коммерческих отношений, их принципы.
12. Продавцы и покупатели на рынке товаров, их типология.
13. Понятие собственности, ее типы и формы в коммерческой деятельности.
14. Понятия организации и предприятия в коммерции, их характеристик.
15. Организационно-правовые формы коммерческой деятельности.
16. Роль научно-технического прогресса в развитии коммерции и коммерческой деятельности.
17. Инновации и прогрессивные технологии в коммерции.
18. Использование компьютерных технологий в коммерческой деятельности.
19. Принципы, цели и задачи внутрифирменного планирования.
20. Технология планирования коммерческой деятельности.
21. Стратегическое планирование и обоснование выгодной зоны рыночного присутствия – матрица BKG.
22. План проникновения в новые сегменты сбыта.
23. Принятие управленческих решений о стратегиях проникновения на рынки сбыта, ценовой политике, товарном ассортименте и комплексе сервисных услуг.
24. Бизнес – план как системный документ рыночной устойчивости.
25. Понятие хозяйственных связей в коммерческой деятельности.
26. Система хозяйственных связей коммерции в рыночных условиях.
27. Функции хозяйственного механизма в коммерческой деятельности.
28. Понятие договора/контракта и договорных связей, их значение в коммерции.
29. Процесс заключения договора: этапы и оформление. Оферта как первый этап заключения договора. Акцепт как второй этап заключения договора. Твердая и свободная оферта. Понятия опциона, договора о представлении прав на продажу и т.п. Формирование хозяйственного портфеля предприятия.
30. Формирование посреднических связей на товарном рынке.
31. Схемы коммерческих связей. Вертикальные и горизонтальные маркетинговые системы. Понятие дистрибьютора и дистрибьюции. Понятие и роль торговых посредников.

32. Прямые связи в торговле. Эффективность посреднических звеньев. Типы торговых посредников: дистрибьюторы (независимые фирмы), джобберы, брокеры и дилеры.
33. Аукционная торговля, ее понятие и роль в коммерческой деятельности. Аукционные торги.
34. Организация аукционной и тендерной торговли.
35. Ярмарочная и выставочная торговля и ее роль в России. Понятие ярмарки, организация ярмарок и выставок.
36. Роль предпринимательства в коммерции.
37. Управление операциями сбыта и продажи товаров с помощью инструментов маркетинга и логистики.
38. Понятия предприятия и организации в коммерции. Унитарные предприятия. Акционерные общества открытого и закрытого типа.
39. Организационная структура сбытового/торгового коммерческого предприятия.
40. Понятие планирования коммерческой деятельности предприятия.
41. Технология планирования коммерческой деятельности, ее принципы и методы.
42. Понятие товарной и ассортиментной структуры сбыта и продажи товаров.
43. Понятие и формы коммерческого капитала.
44. Понятия основного и оборотного капитала, их состав. Понятия оборота и оборачиваемости капитала.
45. Отношения дебитора и кредитора в коммерции, дебиторская и кредиторская задолженность предприятия.
46. Понятие факторинга, его роль в коммерции. Понятия лизинга, рентинга и хайринга.
47. Биржевая торговля как вид коммерческой деятельности.
48. Понятие финансов в коммерческой деятельности, их функции и состав.
49. Понятие ликвидности и способы оценки ее уровня. Понятие банкротства предприятия, способы оценки угрозы банкротства.
50. Понятие товара и услуги как объекта коммерческой деятельности.
51. Понятие торгово-сбытовой технологии. Технологические операции в оптовой торговле.
52. Понятие оптового торгового предприятия, его функции.
53. Зависимые участники оптовой торговли.
54. Технологические операции в розничной торговле.
55. Технология торговых операций в розничной торговле. Виды и типы торговых розничных предприятий.
56. Понятие складской сети, ее функции. Управление складской сетью. Технология хранения (складирования) товаров. Оборудование складов, погрузочно-разгрузочная техника, упаковка и тара.
57. Понятие деловой и технической информации в коммерции, ее цели и задачи. Источники коммерческой информации. Современные средства информационной технологии.
58. Расчеты в коммерческой деятельности.
59. Понятие коммерческой тайны, ее содержание и способы защиты.
60. Реклама и рекламная деятельность как форма коммерческой информации. Маркетинговые методы рекламного исследования.
61. Стоимость и цена рекламного продукта, Анализ бюджета рекламы.
62. Экономическая эффективность рекламной деятельности.
63. Статистика коммерческой деятельности.
    Статистика экономической эффективности коммерческой деятельности. Статистические методы изучения взаимосвязей в коммерции

**7.3.6. Вопросы для экзамена**

Не предусмотрено учебным планом

**7.3.7. Паспорт фонда оценочных средств**

| № п/п | Контролируемые разделы (темы) дисциплины | Код контролируемой компетенции (или ее части) | Наименование оценочного средства |
|---|---|---|---|
| 1 | Предмет и содержание дисциплины, ее взаимосвязь с другими дисциплинами. | | |
| 2 | Концепция коммерческой деятельности: принципы и сущность | ОК-3, ОК-6,ОПК-4, ПК-1,ПК-2, ПК-11 | Реферат (Р)<br>Тестирование (Т)<br>Зачет |
| 3 | Коммерческая деятельность в бизнесе | ОК-3, ОК-6,ОПК-4, ПК-1,ПК-2, ПК-11 | Реферат (Р)<br>Тестирование (Т)<br>Зачет |
| 4 | Внутрифирменное планирование коммерческой деятельности | ОК-3, ОК-6,ОПК-4, ПК-1,ПК-2, ПК-11 | Реферат (Р)<br>Тестирование (Т)<br>Зачет |
| 5 | Организация хозяйственных и договорных связей в коммерческой деятельности | ОК-3, ОК-6,ОПК-4, ПК-1,ПК-2, ПК-11 | Реферат (Р)<br>Тестирование (Т)<br>Зачет |
| 6 | Коммерческая деятельность на рынке товаров | ОК-3, ОК-6,ОПК-4, ПК-1,ПК-2, ПК-11 | Реферат (Р)<br>Тестирование (Т)<br>Зачет |
| 7 | Основные экономические и финансовые категории и показатели коммерции | ОК-3, ОК-6,ОПК-4, ПК-1,ПК-2, ПК-11 | Реферат (Р)<br>Тестирование (Т)<br>Зачет |
| 8 | Организация и технология коммерческой деятельности | ОК-3, ОК-6,ОПК-4, ПК-1,ПК-2, ПК-11 | Реферат (Р)<br>Тестирование (Т)<br>Зачет |
| 9 | Информация, учет и статистика коммерческой деятельности | ОК-3, ОК-6,ОПК-4, ПК-1,ПК-2, ПК-11 | Реферат (Р)<br>Тестирование (Т)<br>Зачет |

**7.4. Порядок процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности на этапе промежуточного контроля знаний**

Зачет может проводиться по итогам текущей успеваемости и сдачи реферата и (или) путем организации специального опроса, проводимого в устной и (или) письменной форме.

Во время проведения зачета обучающиеся могут пользоваться программой дисциплины.

## 9. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

| Вид учебных занятий | Деятельность студента |
|---|---|
| Лекция | Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; помечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка |

| | |
|---|---|
| | терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначение вопросов, терминов, материала, которые вызывают трудности, поиск ответов в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удается разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии. |
| Практические занятия | Конспектирование рекомендуемых источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы. Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, знакомство с рефератами. |
| Подготовка к экзамену (зачету) | При подготовке к экзамену (зачету) необходимо ориентироваться на конспекты лекций, рекомендуемую литературу и решение задач на практических занятиях. |

## 10. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

**10.1 Основная литература**:


1. Медведева, О. В. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия [Текст] : учебник : рек. УМО / О. В. Медведева, Е. В. Шпилевская, А. В. Немова. - Ростов н/Д : Феникс, 2010 (Ростов н/Д : ЗАО "Книга", 2009). - 343, [1] с. - (Высшее образование).
2. Чернов, В. А. Инвестиционный анализ [Текст] : учеб. пособие : рек. УМО / Чернов, Владимир Анатольевич ; под ред. М. И. Баканова. - М. : Юнити, 2010 (Ульяновск : ОАО "ИПК "Ульяновский Дом печати", 2006). - 157 с.
3. Памбухчиянц О.В. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник/ Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2015.— 284 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/17593
4. Костылева С.Ю. Экономические основы предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие Костылева С.Ю.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Ай Пи Ар Букс, 2015.— 171 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/34305


**10.2 Дополнительная литература:**


1. Экономика предприятия (фирмы) [Текст] : учебник: рек. МО РФ / Рос. экон. академия им. Г. В. Плеханова ; под ред. О. И. Волкова, О. В. Девяткина. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Инфра-М, 2010 (Н. Новгород : Нижполиграф, 2001). - 602 с. - (Высшее образование).
2. Егорова Е.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Егорова Е.Н., Логинова Е.Ю.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Научная книга, 2012.— 159 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8201
3. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2015.— 400 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10944.


**10.3 Программное обеспечение и Интернет-ресурсы:**

1. www.dis.ru (Системная оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли)
2. http://onby.ru/stretiakkommdejat/4/ (Национальная экономическая энциклопедия)

3. http://www.cfin.ru/vernikov/ (Основы коммерческой деятельности и документооборота)
4. http://consulting.ru/econs_wp_2893 (Составление отчетности о затратах на начало коммерческой деятельности)
5. http://www.priroda.ru/lib/detail.php?ID=5801 (Экологические вопросы в коммерческой деятельности предприятий: Статья)
6. http://www.webplanet.ru/news/e-commerce/2005/12/26/commerse.html (Социальная коммерция как источник прибыли для небольших сайтов: Текст)
7. ru.wiktionary.org/wiki/коммерция (определение коммерции)
8. enbv.narod.ru/text/Econom/marketing/slovar_marketing/str/003.html (Торговое предпринимательство)
9. warrax.net/60/birs.html (Организация сделок)
10. www.oaomoek.ru/sitetree/com/conc.php (Коммерческая деятельность. Определения.)
11. www.bizlaw.lv/index.php?src=ownershiptypes (виды коммерческой деятельности)
12. www.consultant.ru/popular/consumerism (Закон РФ «О защите прав потребителей»)
13. www.potrebitel.net (Общество Защиты прав потребителей)
14. www.uozp.akcentplus.ru (Общество Защиты прав потребителей)
15. www.ozpp.ru (Общество Защиты прав потребителей)

В процессе изучения дисциплины используются информационно-справочные системы: Консультант, Гарант и другие.

## 11. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

При освоении материала дисциплины используются электронная библиотека, компьютерные обучающие программы (КОПР), электронные тестовые баз, контрольные работы с использованием КОПР, электронные учебные ресурсы в системе, сетевые учебно-методические комплексы.

## 12. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (образовательные технологии)

Процесс изучения дисциплины *«Основы коммерческой деятельности»* включает в себя проведение лекционных занятий в соответствии с тематическим планом. При изложении лекционного материала преподавателю рекомендуется использовать презентации в программе Power Point, фрагменты видеоматериалов по теме лекции.

Закрепление полученных теоретических знаний осуществляется на практических занятиях в завершающей части учебного курса. Выбор формы проведения практических занятий проводится преподавателем и может включать:

- деловые игры;
- решение ситуационных задач (кейс-стади);
- круглые столы;
- выездные семинары.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», профиль «Финансы, кредит, страхование» (Утвержден приказом Министерства образования и науки РФ N1327 от 12.11.2015 г.)

**Руководитель основной профессиональной образовательной программы**
д.э.н., профессор — Э.Ю. Околелова
(занимаемая должность, ученая степень и звание) (подпись) (инициалы, фамилия)

Рабочая программа одобрена учебно-методической комиссией «18» декабря» 2015г., протокол № 4/1.

Председатель
д.т.н., проф. — П.Н. Курочка

Эксперт

Ведущий эксперт журнала «ФЭС:
Финансы. Экономика. Стратегии» (перечень ВАК) _____ Т.Л. Безрукова