

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Воронежский государственный технический университет»

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета _____ С.А. Баркалов
«29» июня 2018 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
дисциплины

«Основы коммерческой деятельности»

Направление подготовки 38.03.01 ЭКОНОМИКА

Профиль Финансы, кредит, страхование

Квалификация выпускника бакалавр

Нормативный период обучения 4 года / 4 года и 11 м.

Форма обучения очная / заочная

Год начала подготовки 2018

Автор программы



К.э.н., доцент Шальнев О.Г.

Заведующий кафедрой
Экономики и основ
предпринимательства



Д.э.н., проф. Гасилов В.В.

Руководитель ОПОП



Д.э.н., проф. Околелова Э.Ю.

Воронеж 2018

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 блоку Б1 вариативной части дисциплин по выбору.

При ее освоении используются знания следующих дисциплин:

- Право;
- Макроэкономика;
- Микроэкономика;

Знания, полученные при изучении дисциплины «Основы коммерческой деятельности» используются в дальнейшем при изучении следующих дисциплин: «Менеджмент», «Маркетинг», «Бизнес -планирование», 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 компетенции :

- способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность (ОПК-4);
- способностью анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей (ПК-6);
- способностью применять нормы, регулирующие бюджетные, налоговые, валютные отношения в области страховой, банковской деятельности, учета и контроля (ПК-22).

После освоения дисциплины выпускник должен:

знать:

- концепцию коммерческой деятельности в современных условиях;
- организационно-правовые формы торговых предприятий и их особенности;
- 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;
- 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.

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 6 зачетных единиц.

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры			
		2			
Аудиторные занятия (всего)	72	72			
В том числе:					
Лекции	36	36			
Практические занятия (ПЗ)	18	18			
Лабораторные работы (ЛР)	18	18			
Самостоятельная работа (всего)	108	108			
В том числе:					
Курсовая работа	+	+			
Контрольная работа					
Вид промежуточной аттестации (экзамен)	экзамен(36)	экзамен (36)/			
Общая трудоемкость	час	216	216		
	зач. ед.	6	6		

Примечание: здесь и далее числитель – очная/знаменатель – заочная формы обучения.

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Содержание разделов дисциплины

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
1	Понятие и содержание коммерческой деятельности.	Основные понятия «коммерция», «предпринимательство», «коммерческая деятельность». Предмет, объект коммерческой деятельности. Цели, функции коммерческой деятельности. Внешние и внутренние факторы, влияющие на развитие коммерческой

		деятельности. Внешняя и внутренняя среда предприятия.
2	Организационные формы торговых предприятий	Понятие организационно-правовой формы предприятия, юридического лица. Классификация юридических лиц. Корпоративные юридические лица. Коммерческие и некоммерческие предприятия. Хозяйственные товарищества и общества. Полное товарищество. Товарищество на вере. Общество с ограниченной ответственностью. Публичное и непубличное акционерное общество. Производственные кооперативы. Крестьянско-фермерское хозяйство. Государственные и муниципальные унитарные предприятия. Некоммерческие организации. Общественные организации. Ассоциации. Фонды. Товарищества собственников недвижимости. Учреждение. Автономная некоммерческая организация. Религиозная организация. Индивидуальный предприниматель. Право хозяйственного ведения и оперативного управления.
3	Розничная и оптовая торговая сеть, ее структура и функции	Понятие розничной торговой сети. Классификация розничной торговой сети. Виды розничных торговых предприятий. Новые виды торговых предприятий. Структуризация торговых предприятий. Функции розничной торговли. Оптовая торговая сеть. Классификация оптовых торговых предприятий. Предназначение. Сфера обслуживания. Товарно-торговый профиль. Функции оптовой торговли.
4	Коммерческий риск и способы его уменьшения	Понятие риска. Факторы, влияющие на проявление риска. Виды коммерческих рисков. предпринимательский, коммерческий производственный, кредитный, финансовый инвестиционный, технический риски. Специфические коммерческие риски. Классификация коммерческих рисков. Факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска. Методы предупреждения и снижения коммерческих рисков.
5	Этика коммерческой деятельности	Понятие об этике. Деловая этика. Коммерческая психология. Профессиональная этика.

		Этикет. Этический кодекс. Этика предпринимателя-коммерсанта. Правила представления и знакомства. Правила ведения деловых бесед. Правила деловой переписки и телефонных переговоров. Требования к внешнему облику, манерам, деловой одежде. Требования к речи. Знание делового протокола и т.п. Организация и ведение деловых переговоров. Деловые письма в коммерческой работе. Запрос. Оферта. Рекламация.
6	Коммерческая информация и ее защита.	Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны. Промышленная информация. Группы информации. Сведения, относящиеся к коммерческой тайне. Формы угрозы экономической безопасности фирмы. Организация защиты экономической безопасности. Должностные инструкции. Требования к кандидату на должность. Подбор кандидатов на должность. Трудовой договор. Порядок доступа сотрудников к коммерческой тайне. Увольнение работника, имевшего доступ к конфиденциальной информации. Промышленный шпионаж. Обеспечение защиты коммерческой тайны.
7	Исследование товарных рынков	Товарный рынок, его структура, признаки. Рынок сбыта, доля рынка. Предмет исследования товарных рынков. Конъюнктура рынка. Методы прогнозирования спроса. Маркетинговые исследования. Анализ условий рынка. Изучение форм и методов торговли. Исследование потенциальных возможностей фирмы. Методы прогнозирования конъюнктуры. Источники информации о состоянии рынка и формировании спроса. Ценообразующие факторы и формирование цены на товар. Цена, ее признаки, функции. Факторы, влияющие на формирование рыночной цены. методы формирования цен. Затраты, издержки, расходы. Ценообразование новой продукции. Регуляторы цен на товар.
8	Закупки и поставки товаров	Закупка товаров. Товарообеспечение. Товародвижение. Принципы товаропродвижения. Формы товародвижения. Способы доставки товаров в розничную сеть. Ком-

		мерческие связи. Источники закупки товаров. Коммерческие сделки. Критерии оценки поставщиков. Контракт, структура, содержание. Виды цен, при заключении контракта. Договор поставки. Его нарушение. Прямые закупки товаров у производителей. Преимущества и недостатки. Закупочная деятельность. Закупки. Система заявок и заказов. Управление товарными запасами. Функции складов. Формирование товарных запасов.
9	Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле	Оптовая торговля, ее цели, задачи. Формы торговли оптовых предприятий. Функции оптовой торговли. Кооперация в оптовой торговле. Признаки кооперации. Сферы кооперации. Горизонтальная и вертикальная кооперация. Функции предприятий оптовой торговли. Система оптовых закупок. Товарная и ассортиментная политика в организациях оптовой торговли. Процедура образования товарной политики. Задачи, принципы формирования ассортиментной политики. Факторы, учитываемые при формировании ассортиментной политики.
10	Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	Розничная торговля, ее функции. Виды реализации продукции. Задачи розничного торгового предприятия. Направления коммерческой работы розничной торговли. Маркетинговые коммуникации. Реклама. Стимулирование сбыта. Стимулирование сбыта, ориентированное на торговлю и потребителей. Коммерческая пропаганда. Паблик рилейшнз. Пблсити. Средства коммерческой пропаганды. Личные продажи.

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

№ п/п	Наименование обеспечиваемых (последующих)	№ № разделов данной дисциплины, необходимых для изучения обеспечиваемых (последующих) дисциплин
----------	---	---

	дисциплин	1/2	3/4	5/6	7/8	9/10
1.	Выпускная квали- фикационная рабо- та	+/+	+/+	+/+	+/+	+
2.	Маркетинг	/+	+/+	+/+	+/+	+
3.	Менеджмент		/+	+/+	+/+	
4.	бизнес- планирова- ние		/+	+/+	+/+	+/+

5.3. Разделы дисциплин и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела дисци- плины	Лекц.	Практ. зан.	Лаб. зан.	СРС	Все- го час.
1.	Понятие и содержание коммер- ческой деятельности	2	0	0	10	12
2.	Организационные формы тор- говых предприятий	2	2	2	10	16
3.	Розничная и оптовая торговая сеть, ее структура и функции	4	2	2	11	19
4.	Коммерческий риск и способы его уменьшения	4	2	2	11	19
5.	Этика коммерческой деятель- ности	4	2	2	11	19
6.	Коммерческая информация и ее защита.	4	2	2	11	19
7.	Исследование товарных рынков	4	2	2	11	19
8.	Закупки и поставки товаров	4	2	2	11	19
9.	Организация коммерческой де- ятельности в оптовой торговле	4	2	2	11	19
10	Организация коммерческой де- ятельности в розничной торгов- ле	4	2	2	11	19

5.4. ЛАБОРАТОРНЫЙ ПРАКТИКУМ

№ п/п	№ раздела дисципли- ны	Наименование лабораторных работ	Трудо- ем- кость
----------	------------------------------	---------------------------------	------------------------

			(час)
1.	1.	Правовая база предпринимательства.	2
2	2	Изучение организационно-правовых форм субъектов коммерческой деятельности. Регистрация предприятия	2
3	3	Выбор территориально удаленного поставщика на основе анализа полной стоимости	2
4	4	Влияние риска предпринимательской деятельности на предприятие	2
5	5	Составление коммерческого письма	2
6	6	Коммерческая информация и способы ее защиты	2
7	7	Применение АВС-анализа при формировании ассортимента	2
8	8	Контроль в сфере закупочной деятельности и принятие решения по размещению заказов	2
9	9	Расчет эффективности рекламы	2

5.5. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ

№ п/п	№ раздела дисциплины	Тематика практических занятий	Трудоемкость (час)
1.	1	Понятие и содержание коммерческой деятельности	1
2	2	Организационные формы торговых предприятий	1,5
3	3	Розничная и оптовая торговая сеть, ее структура и функции	2
4	4	Коммерческий риск и способы его уменьшения	2
5	5	Этика коммерческой деятельности	2
6	6	Коммерческая информация и ее защита.	2
7	7	Исследование товарных рынков	2
8	8	Закупки и поставки товаров	2
9	9	Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле	2
10	10	Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	1,5

6. ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ РАБОТ

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	- способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность (ОПК-4);	Курсовая работа Тестирование Экзамен	2
2	- способностью анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей (ПК-6);	Курсовая работа Тестирование Экзамен	2
3	- способностью применять нормы, регулирующие бюджетные, налоговые, валютные отношения в области страховой, банковской деятельности, учета и контроля (ПК-22).	Курсовая работа Тестирование Экзамен	2

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

Дескриптор компетенции	Показатель оценивания	Форма контроля		
		курсовая работа	тестирование	экзамен
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. (ОПК-4; ПК-6; ПК-22)	+	+	+
Умеет	выбрать наиболее эффективную форму функционирования предприятия; определять потребность предприятий в материальных ресурсах; разрабатывать план закупки товаров для пред-	+	+	+

	приятий 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 (ОПК-4; ПК-6; ПК-22)			
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. (ОПК-4; ПК-6; ПК-22)	+	+	+

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».

Де-скрип-тор компетенции	Показатель оценивания	Оцен-ка	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	отлично	Полное или частичное посещение лекционных

Де-скрип-тор компетенции	Показатель оценивания	Оцен-ка	Критерий оценивания
	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. (ОПК-4; ПК-6; ПК-22)		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; 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. (ОПК-4; ПК-6; ПК-22)		
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. (ОПК-4; ПК-6; ПК-22)		
Знает	концепцию коммерческой деятельности в	хоро-	Полное или

Де-скрип-тор компетенции	Показатель оценивания	Оцен-ка	Критерий оценивания
	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. (ОПК-4; ПК-6; ПК-22)	шо	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. (ОПК-4; ПК-6; ПК-22)		
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, рис-		

Де-скрип-тор компетенции	Показатель оценивания	Оцен-ка	Критерий оценивания
	ков и возможных социально-экономических последствий. (ОПК-4; ПК-6; ПК-22)		
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. (ОПК-4; ПК-6; ПК-22)	удов-летвори-тельно	Полное или частичное посещение лекционных и практических занятий. Тестирования на оценки «удовлетвори-тельно»
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. (ОПК-4; ПК-6; ПК-22)		
Владе-ет	навыками осуществления сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения поставленных экономических задач; навыками оценивать предлагаемые вариан-		

Де-скрип-тор компетенции	Показатель оценивания	Оцен-ка	Критерий оценивания
	ты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий. (ОПК-4; ПК-6; ПК-22)		
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. (ОПК-4; ПК-6; ПК-22)	неудов-летворительно	Частичное посещение лекционных 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. (ОПК-4; ПК-6; ПК-22)		

Де-скрип-тор компетенции	Показатель оценивания	Оцен-ка	Критерий оценивания
Владе-ет	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. (ОПК-4; ПК-6; ПК-22)		
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. (ОПК-4; ПК-6; ПК-22)	не ат-тесто-ван	Непосеще-ние лекци-онных и практиче-ских заня-тий. Не вы-полнен ре-ферат, не проведено тестирова-ние.
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		

Де-скрип-тор компетенции	Показатель оценивания	Оцен-ка	Критерий оценивания
	отраслей хозяйства; формировать бизнес-планы для мониторинга рыночной устойчивости и привлечения инвестиций(ОПК-4; ПК-6; ПК-22)		
Владе-ет	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. (ОПК-4; ПК-6; ПК-22)		

7.2.2. Этап промежуточного контроля знаний

Во втором семестре результаты промежуточного контроля знаний (экзамен) оцениваются по четырехбальной шкале с оценками:

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

Де-скрип-тор компетенции	Показатель оценивания	Оцен-ка	Критерий оце-нивания
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 роз-	отлично	Студент демонстрирует полное понимание заданий. Все требования, предъявляемые к заданию, вы-

Де-скрип-тор компетенции	Показатель оценивания	Оцен-ка	Критерий оце-нивания
	ничной продаже товаров; организацию торговли на выставках, товарных биржах и аукционах;- сущность формиро-вания товарного ассортимента и управ-ления товарными запасами на оптовых и розничных торговых предприятиях. (ОПК-4; ПК-6; ПК-22)		полнены.
Умеет	выбрать наиболее эффективную форму функционирования торгового предпри-ятия (оптового или розничного); опре-делять потребность предприятий в ма-териальных ресурсах; разрабатывать план закупки товаров для предприятий различных отраслей хозяйства; уста-навливать эффективные хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров; организовать количественную и качественную приемку товаров от по-ставщиков; сформировать товарный ас-сортимент на промышленных предпри-ятиях, а также предприятиях оптовой и розничной торговли; разработать сбы-товую программу на предприятиях раз-ных отраслей хозяйства; формировать бизнес-планы для мониторинга рыноч-ной устойчивости и привлечения инве-стиций. (ОПК-4; ПК-6; ПК-22)		
Владе-ет	навыками осуществления сбора, анали-за и обработки данных, необходимых для решения поставленных экономиче-ских задач; навыками оценивать пред-лагаемые варианты управленческих ре-шений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий. (ОПК-4; ПК-6; ПК-22)		
Знает	концепцию коммерческой деятельно-сти в современных условиях; особен-	хорошо	Студент де-

Де-скрип-тор компетенции	Показатель оценивания	Оцен-ка	Критерий оце-нивания
	ности 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. (ОПК-4; ПК-6; ПК-22)		монстрирует значительное понимание заданий. Все требования, предъявляемые к заданию, 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. (ОПК-4; ПК-6; ПК-22)		
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		

Де-скрип-тор компетенции	Показатель оценивания	Оцен-ка	Критерий оце-нивания
	с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий. (ОПК-4; ПК-6; ПК-22)		
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. (ОПК-4; ПК-6; ПК-22)		
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. (ОПК-4; ПК-6; ПК-22)	удов-лет-створи-тельно	Студент демонстрирует частичное понимание заданий. Большинство требований, предъявляемых к заданию, выполнены.
Владе-	навыками осуществления сбора, анали-		

Де-скрип-тор компетенции	Показатель оценивания	Оцен-ка	Критерий оце-нивания
ет	за и обработки данных, необходимых для решения поставленных экономиче-ских задач; навыками оценивать пред-лагаемые варианты управленческих ре-шений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий. (ОПК-4; ПК-6; ПК-22)		
Знает	концепцию коммерческой деятельно-сти в современных условиях; особен-ности организации и планирования снабжения и сбыта на предприятиях и в организациях различных отраслей хо-зяйства; содержание коммерческой ра-боты по оптовым закупкам и продажам товаров; коммерческую работу по роз-ничной продаже товаров; организацию торговли на выставках, товарных бир-жах и аукционах;- сущность формиро-вания товарного ассортимента и управ-ления товарными запасами на оптовых и розничных торговых предприятиях. (ОПК-4; ПК-6; ПК-22)		
Умеет	выбрать наиболее эффективную форму функционирования торгового предпри-ятия (оптового или розничного); опре-делять потребность предприятий в ма-териальных ресурсах; разрабатывать план закупки товаров для предприятий различных отраслей хозяйства; уста-навливать эффективные хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров; организовать количественную и качественную приемку товаров от поставщиков; сформировать товарный ас-сортимент на промышленных предпри-ятиях, а также предприятиях оптовой и розничной торговли; разработать сбы-	неудов-ле-твори-тельно	1. Студент демонстрирует небольшое по-нимание зада-ний. Многие требования, предъявляемые к заданию, не выполнены. 2. Студент демонстрирует непонимание заданий. 3. У студента нет ответа. Не

Де-скрип-тор компетенции	Показатель оценивания	Оцен-ка	Критерий оце-нивания
	товую программу на предприятиях разных отраслей хозяйства; формировать бизнес-планы для мониторинга рыночной устойчивости и привлечения инвестиций. (ОПК-4; ПК-6; ПК-22)		было попытки выполнить задание.
Владе-ет	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. (ОПК-4; ПК-6; ПК-22)		
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. (ОПК-4; ПК-6; ПК-22)		
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		

Де-скрип-тор компетенции	Показатель оценивания	Оцен-ка	Критерий оце-нивания
	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. (ОПК-4; ПК-6; ПК-22)		
Владе-ет	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. (ОПК-4; ПК-6; ПК-22)		

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

Выполнение курсовой работы направлено на закрепление знаний и навыков, полученных студентами по курсу «Основы коммерческой деятельности».

Состав курсовой работы

Курсовая работа выполняется в форме аналитической записки и должна иметь следующую структуру (состав основных разделов курсовой работы):

- Введение
- Основная часть (2-3 раздела/главы)

- Заключение
- Список использованной литературы

Во введении необходимо обосновать выбор темы, ее актуальность и значимость, определить цель работы и вытекающие из нее задачи, указать теоретическое и практическое значение работы.

В основной части дается описание степени теоретической разработки вопроса, анализируется конкретная проблема, задача или ситуация, дается их всесторонняя характеристика. В работе должны быть раскрыты объект и предмет исследования, разработан теоретико-методический подход к решению возникшей в соответствии с выбранной темой проблемы. Основная часть должна быть структурирована на главы (разделы) в количестве двух-трех, в то же время каждую главу следует разделить на пункты (от двух до четырех).

Текст курсовой работы должен сопровождаться схемами, графиками, диаграммами, таблицами, рисунками и другим иллюстративным материалом, количество которого определяется содержанием работы.

В заключительной части курсовой работы должны быть приведены основные выводы, отражающие сущность проделанной работы, и предложены практические рекомендации по рассматриваемой проблеме. Кроме того должна быть дана оценка выполнения поставленных задач.

Примерный перечень тем для выполнения курсовой работы.

- 1 История российского предпринимательства.
- 2 Технология осуществления коммерческих сделок предприятиями на рынке товаров и услуг.
- 3 Финансовое обеспечение коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.
- 4 Организация и развитие коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.
- 5 Влияние коммерческих сделок, заключаемых субъектами рынка товаров и услуг, на результативность предприятия.
- 6 Риск в торговле товарами и его распределение между сторонами коммерческих договоров.
- 7 Услуги на рынке товаров в обеспечении коммерческой деятельности: виды, содержание, издержки в обращении товаров, получение прибыли.
- 8 Моделирование товарного ассортимента предприятия и его прогнозная оценка.
- 9 Прогнозная оценка спроса на рынке товаров (услуг).
- 10 Планирование и прогнозирование объема закупок и продаж товаров предприятиями в условиях рынка.
- 11 Организационные аспекты закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия.
- 12 Управление товарооборотом и товарными запасами на предприятии с целью повышения эффективности коммерческой деятельности.

- 13 Организация и управление процессами товародвижения на рынке.
- 14 Организация и управление процессами продажи предприятий в условиях конкуренции.
- 15 Сервисное обслуживание в торговле и перспективы его развития в современных условиях.
- 16 Организация и развитие розничной торговли в условиях рынка как сферы коммерческой деятельности.
- 17 Сравнительная характеристика коммерческой деятельности разных форм предприятий розничной торговли в рыночных условиях.
- 18 Оптовая торговля в системе распределения общественного продукта и развитие ее организационных форм.
- 19 Образование и развитие рынка лизинга в России.
- 20 Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг.
- 21 Развитие материально-технической базы в торговле с целью повышения эффективности коммерческой деятельности.
- 22 Инвестиции как источник развития материально-технологической оснащенности коммерческих предприятий.
- 23 Оценка результативности коммерческой деятельности предприятия в условиях рынка.
- 24 Управление финансами предприятия.
- 25 Цена и ценовая политика фирмы.
- 26 Оценка финансового состояния предприятия.
- 27 Предпринимательские риски.
- 28 Конкуренция предпринимателей.
- 29 Маркетинг на предприятии.
- 30 Инновационное предпринимательство.
- 31 Себестоимость продукции.
- 32 Формирование цены товара.
- 33 Бизнес-план предпринимательской деятельности.
- 34 Сбытовая политика предприятия.
- 35 Стимулирование сбыта: реклама.
- 36 Цикл жизни предприятия и тенденции развития фирмы.
- 37 Внешнеэкономическая деятельность предприятия.
- 38 Проблемы малого бизнеса в России и пути их преодоления.
- 39 Обеспечение безопасности фирмы.
- 40 «Паблик-релейшнз» — понятия, методы, сфера применения.
- 41 Понятие рекламы и ее основные функции.
- 42 Методы антикризисного управления предприятием.
- 43 Направления повышения конкурентоспособности фирмы.
- 44 Инновационный потенциал предприятия.
- 45 «Коммерческая тайна» предприятия.
- 46 Деловая этика и культура предпринимательства.
- 47 Предпринимательская среда.
- 48 Связь между целями предпринимательской деятельности и системой управления затратами.
- 49 Взаимодействие предпринимательских структур с кредитными организациями.

- 50 Административные барьеры в развитии предпринимательской деятельности.
- 51 Информационное обеспечение коммерческой деятельности.
- 52 Международная торговля
- 53 Электронная коммерция.

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 выгоду 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 предприятие-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.(не предусмотрено планом)

7.3.6. Вопросы для экзамена

- 1.Понятие и сущность коммерческой деятельности. Предпринимательство.
- 2.Содержание коммерческой деятельности. Предмет, объект, субъект коммерческой деятельности. Классификация коммерческих процессов.
- 3.Цели и функции коммерческой деятельности.
4. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности. Внешняя среда торгового предприятия.

5. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности. Внутренняя среда торгового предприятия.
6. Организационно-правовые формы торговых предприятий. Коммерческие и некоммерческие организации.
7. Коммерческие организации. Хозяйственные товарищества и общества. Унитарные предприятия.
8. Коммерческие организации. Корпоративные и унитарные предприятия. Предприятия без образования юридического лица.
9. Классификация юридических лиц. Некоммерческие организации.
10. Розничная торговля, ее виды.
11. Розничная торговля, функции.
12. Оптовая торговля. Классификация предприятий.
13. Функции оптовой торговли.
14. Понятие коммерческого риска. Виды рисков.
15. Классификация коммерческих рисков.
16. Методы снижения коммерческих рисков.
17. Понятие деловой этики. Этикет. Этический кодекс.
18. Этикет предпринимателя-коммерсанта. Правила представления и знакомства. Правила деловых бесед.
19. Этикет предпринимателя-коммерсанта. Правила деловой переписки и телефонных переговоров.
20. Деловой этикет. Требования к речи, манерам, деловой одежде. Деловой протокол.
21. Деловой этикет. Организация и ведение деловых переговоров. Деловые письма в коммерческой работе.
22. Коммерческая информация и коммерческая тайна.
23. Коммерческая тайна и персонал.
24. Защита коммерческой тайны: механизм, способы.
25. Товарный рынок: понятие, классификация. Конъюнктура рынка.
26. Методы прогнозирования спроса.
27. Сущность и структура маркетингового исследования рынка.
28. Формирование цены на товар. Понятие, признаки цены. Ценообразование новой продукции.
29. Формирование цены на товар. Ценообразующие факторы.
30. Товарообеспечение: понятие, организация, принципы и формы.
31. Источники закупки товаров. Критерии оценки поставщиков.
32. Контракт: структура, содержание. Виды цен. Договор поставки.
33. Прямые закупки товаров. Система заявок и заказов.
34. Управление товарными запасами. Функции складов.
35. Формирование товарных запасов.
36. Коммерческая деятельность в оптовой торговле. Цели, задачи, формы.
37. Функции оптовой торговли. Методы оптовой продажи товаров.
38. Кооперация в оптовой торговле: понятие, признаки, виды.
39. Товарная и ассортиментная политика: понятие, задачи. Принципы формирования ассортимента товаров.

40. Процедура формирования товарной политики. Факторы формирования ассортимента товаров.
41. Коммерческая деятельность в розничной торговле: виды, задачи, функции, направления.
42. Маркетинговые коммуникации.
43. Маркетинговые коммуникации. Реклама.

7.3.7. Паспорт фонда оценочных средств

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	Понятие и содержание коммерческой деятельности	(ОПК-4; ПК-6; ПК-22)	Курсовая работа (КР) Тестирование (Т) Экзамен
2	Организационные формы торговых предприятий	(ОПК-4; ПК-6; ПК-22)	Курсовая работа (КР) Тестирование (Т) Экзамен
3	Розничная и оптовая торговая сеть, ее структура и функции	(ОПК-4; ПК-6; ПК-22)	Курсовая работа (КР) Тестирование (Т) Экзамен
4	Коммерческий риск и способы его уменьшения	(ОПК-4; ПК-6; ПК-22)	Курсовая работа (КР) Тестирование (Т) Экзамен
5	Этика коммерческой деятельности	(ОПК-4; ПК-6; ПК-22)	Курсовая работа (КР) Тестирование (Т) Экзамен
6	Коммерческая информация и ее защита.	(ОПК-4; ПК-6; ПК-22)	Курсовая работа (КР) Тестирование (Т) Экзамен
7	Исследование товарных рынков	(ОПК-4; ПК-6; ПК-22)	Курсовая работа (КР) Тестирование (Т) Экзамен
8	Закупки и поставки товаров	(ОПК-4; ПК-6; ПК-22)	Курсовая работа (КР) Тестирование (Т) Экзамен
9	Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле	(ОПК-4; ПК-6; ПК-22)	Курсовая работа (КР) Тестирование (Т) Экзамен
10	Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	(ОПК-4; ПК-6; ПК-22)	Курсовая работа (КР) Тестирование (Т) Экзамен

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

При проведении устного экзамена обучающемуся предоставляется 60 минут на подготовку. Опрос обучающегося по билету на устном экзамене не должен превышать двух астрономических часов. С экзамена снимается материал тех курсовых работ, которые обучающийся выполнил в течение семестра на «хорошо» и «отлично».

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.

8. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), РАЗРАБОТАННОГО НА КАФЕДРЕ

№ п/п	Наименование издания	Вид издания (учебник, учебное пособие, методические указания, компьютерная программа)	Автор (авторы)	Год издания	Место хранения и количество

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 удастся 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. warra.net/60/birs.html (Организация сделок)
10. www.oaomoe.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 «Экономика предприятий и организаций» (Утвержден приказом Министерства образования и науки РФ N1327 от 12.11.2015 г.)

Руководитель основной профессиональной образовательной программы

зав.кафедрой, д.э.н., профес-

сор

В.В.Гасилов

(занимаемая должность, ученая степень и звание) (подпись)

(инициалы, фамилия)

Рабочая программа одобрена учебно-методической комиссией института экономики, менеджмента и информационных технологий

«18» декабря 2015 года Протокол № 4/1

Председатель

д.т.н., проф.
учёная степень и звание, подпись

П.Н.Курочка
инициалы, фамилия

Ведущий эксперт журнала «ФЭС:

Финансы. Экономика. Стратегии» (перечень ВАК)

д.э.н., профессор _____ Т.Л. Безрукова