

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное
бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Воронежский государственный технический университет»

УТВЕРЖДАЮ

Декан факультета экономики, менедж-
мента и информационных технологий

Баркалов С.А.



« 30 » августа 2017 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
дисциплины

«Основы коммерческой деятельности»

Направление подготовки (специальность) 38.03.01 «Экономика»

Профиль (Специализация) Экономика предприятий и организаций

Квалификация (степень) выпускника бакалавр экономики

Нормативный срок обучения 4 года, 5 лет

Форма обучения очная, заочная

Автор программы М.В. к.э.н., доцент Шальнев О.Г., к.э.н., доцент Макеева Т.И.

Программа обсуждена на заседании кафедры экономики и основ предпринимательства
« 20 » июня 2017 года Протокол № 8

Зав. кафедрой В.В. В.В. Гасилов

Воронеж 2017

1. 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 дисциплина 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», «Планирование на предприятии (организации)», 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 осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач (ОПК-2);
- 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).

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			
		2/4			
Аудиторные занятия (всего)	72/18	72/18			
В том числе:					
Лекции	36/10	36/10			
Практические занятия (ПЗ)	18/4	18/4			
Лабораторные работы (ЛР)	18/4	18/4			
Самостоятельная работа (всего)	108/189	108/189			
В том числе:					
Курсовая работа	+	+			
Контрольная работа					
Вид промежуточной аттестации (экзамен)	экза- мен(36/9)	экзамен (36/9)/			
Общая трудоемкость	час	216/216	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) дисциплин	№ № разделов данной дисциплины, необходимых для изучения обеспечиваемых (последующих) дисциплин				
		1/2	3/4	5/6	7/8	9/10
1.	Выпускная квали-	+/+	+/+	+/+	+/+	+

	фикационная работа					
2.	Маркетинг	/+	+/+	+/+	+/+	+
3.	Менеджмент		/+	+/+	+/+	
4.	Планирование на предприятии (организации)		/+			

5.3. Разделы дисциплин и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Лекц.	Практ. зан.	Лаб. зан.	СРС	Всего час.
1.	Понятие и содержание коммерческой деятельности	<u>2</u> 1	<u>1</u> 0	<u>1</u> 0	<u>10</u> 18	<u>14</u> 19
2.	Организационные формы торговых предприятий	<u>2</u> 1	<u>2</u> 0,5	<u>2</u> 0,5	<u>10</u> 19	<u>16</u> 21
3.	Розничная и оптовая торговая сеть, ее структура и функции	<u>4</u> 1	<u>2</u> 0,5	<u>2</u> 0,5	<u>11</u> 19	<u>19</u> 21
4.	Коммерческий риск и способы его уменьшения	<u>4</u> 1	<u>2</u> 0,5	<u>2</u> 0,5	<u>11</u> 19	<u>19</u> 21
5.	Этика коммерческой деятельности	<u>4</u> 1	<u>1</u> 0	<u>1</u> 0	<u>11</u> 19	<u>17</u> 20
6.	Коммерческая информация и ее защита.	<u>4</u> 1	<u>2</u> 0,5	<u>2</u> 0,5	<u>11</u> 19	<u>19</u> 21
7.	Исследование товарных рынков	<u>4</u> 1	<u>2</u> 0,5	<u>2</u> 0,5	<u>11</u> 19	<u>19</u> 21
8.	Закупки и поставки товаров	<u>4</u> 1	<u>2</u> 0,5	<u>2</u> 0,5	<u>11</u> 19	<u>19</u> 21
9.	Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле	<u>4</u> 1	<u>2</u> 0,5	<u>2</u> 0,5	<u>11</u> 19	<u>19</u> 21
10	Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	<u>4</u> 1	<u>2</u> 0,5	<u>2</u> 0,5	<u>11</u> 19	<u>19</u> 21
	Итого	<u>36</u> 10	<u>18</u> 4	<u>18</u> 4	<u>108</u> 189	<u>180</u> 207
	Контроль					<u>36</u> 9
	Общая трудоемкость	<u>36</u> 10	<u>18</u> 4	<u>18</u> 4	<u>108</u> 189	<u>216</u> 216

5.4. ЛАБОРАТОРНЫЙ ПРАКТИКУМ

№ п/п	№ раздела дисципли- ны	Наименование лабораторных работ	Трудо- ем- кость (час)
1.	1.	Правовая база предпринимательства.	<u>1</u> 0
2	2	Изучение организационно-правовых форм субъектов коммерческой деятельности. Регистрация предприятия	<u>2</u> 0,5
3	3	Выбор территориально удаленного поставщика на основе анализа полной стоимости	<u>2</u> 0,5
4	4	Влияние риска предпринимательской деятельности на предприятие	<u>2</u> 0,5
5	5	Составление коммерческого письма	<u>1</u> 0
6	6	Коммерческая информация и способы ее защиты	<u>2</u> 0,5
7	7	Применение АВС-анализа при формировании ассортимента	<u>2</u> 0,5
8	8	Контроль в сфере закупочной деятельности и принятие решения по размещению заказов	<u>4</u> 1
9	9	Расчет эффективности рекламы	<u>2</u> 0,5
		Итого	<u>18</u> 4

5.5. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ

№ п/п	№ раздела дисципли- ны	Тематика практических занятий	Трудо- ем- кость (час)
1.	1	Понятие и содержание коммерческой деятельности	<u>1</u> 0
2	2	Организационные формы торговых предприятий	<u>2</u> 0,5
3	3	Розничная и оптовая торговая сеть, ее структура и функции	<u>2</u> 0,5
4	4	Коммерческий риск и способы его уменьшения	<u>2</u> 0,5
5	5	Этика коммерческой деятельности	<u>1</u> 0
6	6	Коммерческая информация и ее защита.	<u>2</u> 0,5

7	7	Исследование товарных рынков	<u>2</u> 0,5
8	8	Закупки и поставки товаров	<u>2</u> 0,5
9	9	Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле	<u>2</u> 0,5
10	10	Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	<u>2</u> 0,5
		итого	<u>18</u> 4

6. ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ РАБОТ

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 Организация и развитие коммерческой деятельности предприятий на

- рынке товаров и услуг.
- 2 Финансовое обеспечение коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.
 - 3 Влияние коммерческих сделок, заключаемых субъектами рынка товаров и услуг, на результативность предприятия.
 - 4 Услуги на рынке товаров в обеспечении коммерческой деятельности: виды, содержание, издержки в обращении товаров, получение прибыли.
 - 5 Моделирование товарного ассортимента предприятия и его прогнозная оценка.
 - 6 Организационные аспекты закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия.
 - 7 Управление товарооборотом и товарными запасами на предприятии с целью повышения эффективности коммерческой деятельности.
 - 8 Организация и управление процессами товародвижения на рынке.
 - 9 Организация и управление процессами продажи предприятий в условиях конкуренции.
 - 10 Сервисное обслуживание в торговле и перспективы его развития в современных условиях.
 - 11 Организация и развитие розничной торговли в условиях рынка как сферы коммерческой деятельности.
 - 12 Сравнительная характеристика коммерческой деятельности разных форм предприятий розничной торговли в рыночных условиях.
 - 13 Оптовая торговля в системе распределения общественного продукта и развитие ее организационных форм.
 - 14 Образование и развитие рынка лизинга в России.
 - 15 Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг.
 - 16 Развитие материально-технической базы в торговле с целью повышения эффективности коммерческой деятельности.
 - 17 Инвестиции как источник развития материально-технологической оснащенности коммерческих предприятий.
 - 18 Оценка результативности коммерческой деятельности предприятия в условиях рынка.
 - 19 Маркетинг на предприятии.
 - 20 Цикл жизни предприятия и тенденции развития фирмы.
 - 21 Внешнеэкономическая деятельность предприятия.
 - 22 Обеспечение безопасности фирмы.
 - 23 «Паблик-релейшнз» — понятия, методы, сфера применения.
 - 24 Понятие рекламы и ее основные функции.
 - 25 Методы антикризисного управления предприятием.
 - 26 Направления повышения конкурентоспособности фирмы.
 - 27 Инновационный потенциал предприятия.
 - 28 «Коммерческая тайна» предприятия.
 - 29 Информационное обеспечение коммерческой деятельности.
 - 30 Электронная коммерция.

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 (общепрофессиональная – ОПК; профессиональная - ПК)	Форма контроля	семестр
1	способность осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач (ОПК-2);	Курсовая работа Тестирование Экзамен	2/2
2	способность собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-1);	Курсовая работа Тестирование Экзамен	2/2
3	способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-2).	Курсовая работа Тестирование Экзамен	2/2

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-2; ПК-1; ПК-2)			
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 (ОПК-2; ПК-1; ПК-2)	+	+	+
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-2; ПК-1; ПК-2)	+	+	+

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 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-2; ПК-1; ПК-2)	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; 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-2; ПК-1; ПК-2)		
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 соци-		

Де-скрип-тор компетенции	Показатель оценивания	Оцен-ка	Критерий оценивания
	ально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий. (ОПК-2; ПК-1; ПК-2)		
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-2; ПК-1; ПК-2)	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. (ОПК-2; ПК-1; ПК-2)		
Владеет	навыками осуществления сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения поставленных экономических задач;		

Де-скрип-тор компетенции	Показатель оценивания	Оцен-ка	Критерий оценивания
	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-2; ПК-1; ПК-2)		
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-2; ПК-1; ПК-2)	удов-летвори-тельно	Полное или частичное посещение лекционных и практических занятий. Тестирования на оценки «удов-летвори-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-		

Де-скрип-тор компетенции	Показатель оценивания	Оцен-ка	Критерий оценивания
	2; ПК-1; ПК-2)		
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-2; ПК-1; ПК-2)		
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-2; ПК-1; ПК-2)	неудовлетворительно	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 сбыто-		

Де-скрип-тор компетенции	Показатель оценивания	Оцен-ка	Критерий оценивания
	вую программу на предприятиях разных отраслей хозяйства; формировать бизнес-планы для мониторинга рыночной устойчивости и привлечения инвестиций. (ОПК-2; ПК-1; ПК-2)		
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-2; ПК-1; ПК-2)		
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-2; ПК-1; ПК-2)	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 това-		

Де-скрип-тор компетенции	Показатель оценивания	Оцен-ка	Критерий оценивания
	ров 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-2; ПК-1; ПК-2)		
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-2; ПК-1; ПК-2)		

7.2.2. Этап промежуточного контроля знаний

Во втором семестре (во втором семестре для заочной формы обучения) 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 оценивания
Знает	концепцию коммерческой деятельности в современных условиях; особен-	отлично	Студент демонстрирует

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-2; ПК-1; ПК-2)		полное 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-2; ПК-1; ПК-2)		
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-2; ПК-1; ПК-2)		
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-2; ПК-1; ПК-2)	хорошо	Студент демонстрирует 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-2; ПК-1; ПК-2)		
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-2; ПК-1; ПК-2)		
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-2; ПК-1; ПК-2)		
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-	удо-вле-твори-тельно	Студент демон-стрирует ча-стичное пони-мание заданий. Большинство требований, предъявляемых к заданию, вы-полнены.

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-2; ПК-1; ПК-2)		
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-2; ПК-1; ПК-2)		
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-2; ПК-1; ПК-2)		
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	неудов-летвори-тельно	1. Студент демонстрирует небольшое понимание заданий. Многие требования, предъявляемые к заданию, не выполнены.

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-2; ПК-1; ПК-2)		2. Студент демонстрирует непонимание заданий. 3. У студента нет ответа. Не 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-2; ПК-1; ПК-2)		
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-2; ПК-1; ПК-2)		
Умеет	выбрать наиболее эффективную форму функционирования торгового предприятия (оптового или розничного); опре-		

Де-скрип-тор компетенции	Показатель оценивания	Оцен-ка	Критерий оце-нивания
	делять 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-2; ПК-1; ПК-2)		
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-2; ПК-1; ПК-2)		

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 контрольной работы (КР)

Не предусмотрено учебным планом

7.3.3. Вопросы для коллоквиумов

Не предусмотрено учебным планом

7.3.4. Задания для тестирования

1. В переводе с латинского «коммерция» означает
 - а) предпринимательство;
 - б) *торговля*;
 - в) закупка;
 - г) продажа.
2. Коммерческая деятельность
 - а) отождествляется с предпринимательством;
 - б) *более узкое понятие, чем предпринимательство*;
 - в) не имеет отношения к предпринимательству.
3. Коммерческая работа в торговле
 - а) связана только с куплей продажей товара;
 - б) *понятие более широкое, чем купля продажа товаров*;
 - в) связана только со складированием и хранением в сфере товарного обращения.
4. Объектами коммерческой деятельности являются
 - а) товары;
 - б) услуги;
 - в) купля-продажа товаров;
 - г) *товары и услуги, подлежащие купле-продаже или обмену в сфере товарного обращения*
5. Предметом коммерческой деятельности являются
 - а) продовольственные и непродовольственные товары;
 - б) реализация товаров;
 - в) *купля-продажа товаров*
6. Организация, имеющая в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечающая по своим обязательствам этим имуществом, признается:
 - а) *юридическим лицом*;
 - б) государственным лицом;
 - в) коммерческим лицом.
7. Определяющие критерии при выборе поставщика
 - а) скидки и доступность информации
 - б) принадлежность к одной отрасли
 - в) *цена и качество*
8. К мероприятиям по стимулированию сбыта, направленным на потребителя, не относят
 - а) распространение купонов
 - б) *премии*
 - в) скидки с цены
9. Торговый ассортимент представляет собой:
 - а) совокупность товаров, выпущенных предприятием-изготовителем за определенный период времени;

- б) совокупность товаров, представленных на рынок предприятием-изготовителем;
 - в) совокупность товаров, находящихся на рынке;
 - г) совокупность товаров, предназначенных для реализации в торговых предприятиях.
10. Какие методы коммуникации наиболее часто применяются в оптовой торговле
- а) личные продажи, наружная реклама, стимулирование сбыта,
 - б) деловая реклама, личные продажи, наружная реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью (паблик рилейшнз);
 - в) деловая реклама, личные продажи, наружная реклама,
 - г) наружная реклама, стимулирование сбыта, паблик рилейшнз

.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-2; ПК-1; ПК-2	Курсовая работа (КР) Тестирование (Т) Экзамен
2	Организационные формы торговых предприятий	ОПК-2; ПК-1; ПК-2	Курсовая работа (КР) Тестирование (Т) Экзамен
3	Розничная и оптовая торговая сеть, ее структура и функции	ОПК-2; ПК-1; ПК-2	Курсовая работа (КР) Тестирование (Т) Экзамен
4	Коммерческий риск и	ОПК-2; ПК-1; ПК-	Курсовая работа (КР)

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
	способы его уменьшения	2	Тестирование (Т) Экзамен
5	Этика коммерческой деятельности	ОПК-2; ПК-1; ПК-2	Курсовая работа (КР) Тестирование (Т) Экзамен
6	Коммерческая информация и ее защита.	ОПК-2; ПК-1; ПК-2	Курсовая работа (КР) Тестирование (Т) Экзамен
7	Исследование товарных рынков	ОПК-2; ПК-1; ПК-2	Курсовая работа (КР) Тестирование (Т) Экзамен
8	Закупки и поставки товаров	ОПК-2; ПК-1; ПК-2	Курсовая работа (КР) Тестирование (Т) Экзамен
9	Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле	ОПК-2; ПК-1; ПК-2	Курсовая работа (КР) Тестирование (Т) Экзамен
10	Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	ОПК-2; ПК-1; ПК-2	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».

Во время проведения экзамена обучающиеся могут пользоваться программой дисциплины, а также вычислительной техникой.

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; пометать 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.
Лабораторные занятия	Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы. Выполнение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму.
Курсовой проект	Знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующих для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Составление аннотаций к прочитанным литературным источникам.
Подготовка к экзамену	При подготовке к экзамену необходимо ориентироваться на конспекты лекций, рекомендуемую литературу и решение задач на практических занятиях.

10. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

10.1 Основная литература: а) печатная

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. Бунеева, Раиса Ильинична. Коммерческая деятельность: организация и управление [Текст] : учебник. - Ростов н/Д : Феникс, 2012 (Ростов н/Д : ЗАО "Книга", 2011). - 350 с. - (Высшее образование). - Библиогр.: с.344-346 (34 назв.). - ISBN 978-5-222-19113-2 : 397-00.
3. 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.

б) электронная

4. 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>
5. 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>
6. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность : Учебник / Панкратов Ф. Г. - Москва : Дашков и К, 2014. - 500 с. - ISBN 9785-394-01418-5. URL: <http://www.iprbookshop.ru/24790>
7. Виноградова, С. Н. Коммерческая деятельность : Учебник / Виноградова С. Н. - Минск : Вышэйшая школа, 2012. - 288 с. - ISBN 978-985-06-2059-0. URL: <http://www.iprbookshop.ru/20218>
8. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник/ Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2017.— 500 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60422.html>.— ЭБС «IPRbooks»

Дополнительная литература: а) печатная

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. Афанасенко, Иван Дмитриевич. Коммерческая логистика [Текст] : учебник для бакалавров и специалистов. - СПб. : Питер, 2012 (СПб. : ИПК ООО "Ленингр. изд-во", 2011). - 351 с. - (Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения). - ISBN 978-5-459-00662-9 : 565-00.

б) электронная

- 3.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>
- 4.Финансы и кредит [Электронный ресурс] : электрон. учебник : рек. УМО / под ред. Т. М. Ковалевой. - М. : Кнорус, 2010. - 1 электрон. опт. диск : цв., зв. - ISBN 978-5-406-00109-7 : 270-00.
- 5.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>.

10.2 Программное обеспечение и Интернет-ресурсы:

Программное обеспечение:

- 1.Microsoft Office 2007,
- 2.Microsoft Office 2003,
- 3.Консультант плюс,
4. Антиплагиат,
5. Windows 7

Интернет-ресурсы:

- 1.Электронная библиотека ВГТУ насчитывает более 5880 наименований.
<http://catalog2.vgasu.vrn.ru/MarcWeb2/Default.asp>
http://catalog.vorstu.ru/MarcWeb/Work.asp?ValueDB=41&DisplayDB=vgtu_lib,
- 2.Электронно-библиотечная система «Elibrary»;
- 3.Электронно-библиотечная система «IPRbooks»;
- 4.Справочная Правовая Система КонсультантПлюс;
- 5.Электронная библиотека диссертаций Российской государственной библиотеки
- 6.Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека онлайн»
- 7.Электронно-библиотечная система «Лань»

11. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает:

- лекционную аудиторию, оборудованную экраном для показа слайдов через проектор;
- специализированные классы, оснащенные персональными компьютерами с выходом в интернет.

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., профессор

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

В.В.Гасилов

(инициалы, фамилия)

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

«04» июля 2017 года Протокол № 16

Председатель д.т.н., проф.

учёная степень и звание, подпись

П.Н.Курочка

инициалы, фамилия

Эксперт