

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Факультет «Высшая школа корпоративного управления»

(наименование факультета)

Кафедра международной коммерции

(наименование кафедры)

УТВЕРЖДЕНО

Декан ВШКУ

Календжян С.О.

Электронная подпись

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.О.13 «Коммерческая деятельность»

(индекс, наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

38.03.06 Торговое дело

(код, наименование направления подготовки)

«Цифровизация бизнеса и электронная торговля»

(профиль)

Бакалавр

(квалификация)

Очная

(форма обучения)

Год набора – 2021

Москва, 2020 г.

Автор(ы)–составитель(и):

кандидат технических наук, доцент
(ученая степень и(или) ученое звание, должность)

Черная М.А.
(Ф.И.О.)

Заведующий кафедрой

международной коммерции д.э.н., профессор
(наименование кафедры) (ученая степень и(или) ученое звание)

Саламатов В.Ю.
(Ф.И.О.)

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание и структура дисциплины
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине
 - 6.1. Основная литература
 - 6.2. Дополнительная литература
 - 6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы
 - 6.4. Нормативные правовые документы
 - 6.5. Интернет-ресурсы
 - 6.6. Иные источники
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине «Коммерческая деятельность», соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы

1.1. Дисциплина Б1.О.13 «Коммерческая деятельность» обеспечивает овладение следующими компетенциями с учетом этапа:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код компонента компетенции	Наименование компонента компетенции
ОПК-1	Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	ОПК-1.1	Обосновывает применение концептуальных основ экономической и управленческой теории при решении профессиональных задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах
		ОПК-1.2	Применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности
ОПК-3	Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов	ОПК-3.1	Владеет приемами анализа и содержательного объяснения природы торгово-экономических процессов
		ОПК-3.2	Принимает решения на основе анализа торгово-экономических процессов в сфере профессиональной деятельности
ПКо ОС-3	Способен выбирать и оценивать деловых	ПКо ОС-3.1	Выбирает деловых партнеров и оценивает их по определенным

	партнеров по определенным критериям, организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами		критериям
		ПКо ОС-3.2	Организует и поддерживает связи с деловыми партнерами

1.2. В результате освоения дисциплины Б1.О.13 «Коммерческая деятельность» у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ / трудовые или профессиональные действия	Код компонента компетенции	Результаты обучения
	ОПК-1.1	<p>на уровне знаний: основы поведения экономических агентов, ресурсные ограничения экономического развития, источники повышения производительности труда и экономического роста, особенности циклического развития экономики</p> <p>на уровне умений: на основе полученных знаний принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности.</p> <p>на уровне навыков: владеть способностью к восприятию, обобщению и анализу информации</p>
	ОПК-1.2	<p>на уровне знаний: Знать основы формирования и механизмы рыночных процессов на микроуровне; принципы, условия, механизмы установления макроэкономического равновесия на различных рынках с точки зрения различных концепций</p> <p>на уровне умений: уметь применять знания микро и макроэкономики при решении прикладных задач</p> <p>на уровне навыков: Владеть методологией расчета экономических показателей для применения в практической деятельности</p>
	ОПК-3.1	на уровне знаний:

		<p>Знать основные макроэкономические понятия и модели, природу экономических процессов на микро- и макроуровне</p> <p>на уровне умений:</p> <p>Уметь применять категориальный аппарат микро- и макроэкономики и анализировать процессы и явления; разрабатывать основные направления решения экономических проблем.</p> <p>на уровне навыков:</p> <p>Владеть методами и приемами анализа экономических явлений и процессов с помощью стандартных теоретических и эконометрических моделей</p>
	ОПК-3.2	<p>на уровне знаний:</p> <p>Знать Основные экономические понятия и модели, природу экономических процессов на микрои макроуровне</p> <p>на уровне навыков:</p> <p>Владеть экономические процессы и явления; разрабатывать основные направления решения экономических проблем Владеть: навыками целостного подхода к анализу экономических проблем</p>
	ПКо ОС-3.1	<p>на уровне знаний:</p> <p>Основы деловой этики</p> <p>Методы управления персоналом</p> <p>Основы менеджмента продаж</p> <p>на уровне умений:</p> <p>Руководить группой сотрудников, занимающихся продажами</p> <p>Определять цели и приоритеты поставленных персоналу задач</p> <p>Систематизировать контроль выполнения поставленных задач</p> <p>Создавать мотивации персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих</p> <p>Оценивать ситуацию и принимать решения в условиях неопределенности исходных данных</p> <p>на уровне навыков:</p> <p>Постановка задач персоналу, занимающемуся продажами</p> <p>Распределение обязанностей среди персонала, занимающегося продажами</p> <p>Планирование рабочего графика персонала, занимающегося продажами</p>

		Координация деятельности персонала, занимающегося продажами Контроль сроков и результатов выполнения работ
	ПКo OC-3.2	на уровне знаний: - знать базовые языковые конструкции на государственном и иностранном(ых) языках для деловой коммуникации и выбора деловых партнеров на уровне умений: - уметь организовать и поддерживать связи с иностранными деловыми партнерами на уровне навыков: - владеть базовыми языковыми конструкциями на иностранном языке, достаточным словарным запасом для выбора партнеров - быть готовым самостоятельно организовать и осуществлять деловые коммуникации

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина «Коммерческая деятельность» в соответствии с учебным планом направления подготовки «Торговое дело» изучается на 2-м курсе в 3-м семестре. Общая трудоемкость дисциплины 5 зачетных единиц (180 час.)

Изучение дисциплины базируется на знаниях предшествующих дисциплин: Экономической теории, Правоведении, Мировой экономике и международной политики.

Дисциплина: «Коммерческая деятельность» имеет логическую и содержательно-методическую взаимосвязь с дисциплинами: Менеджмент, Маркетинг, Логистика.

По дисциплине «Коммерческая деятельность» выделяется:

на контактную работу с преподавателем - 72 час, в том числе:

-лекции – 32 час.

- практические занятия – 32 час.

на самостоятельную работу обучающихся - 42 час.

На контроль – 36 час.

3. Содержание и структура дисциплины

№п/п	Наименование темы (разделов)	Объем дисциплины, час.					Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
		Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
		Лекции	ЛР	ПЗ	КСР		
Очная форма обучения							
Тема 1	Основные положения коммерческой деятельности в организациях.	2		2		4	О, 3,Р
Тема 2	Цели и задачи коммерческой деятельности. Содержание коммерческой деятельности.	2		2		4	О, 3,Р
Тема 3.	Коммерческие операции. Коммерческая тайна и ее защита.	2		2		4	О, 3,Р
Тема 4	Организационно- правовые формы субъектов коммерческой деятельности, структура торговых организаций по формам собственности.	2		2		4	О, 3,Р
Тема 5	Риски в коммерческой деятельности _ понятие, виды, факторы, определяющие вероятность рисков.	2		2		4	О, 3,Р
Тема 6	Организация хозяйственных связей в торговле. Договора, используемые в коммерческой деятельности предприятий. Порядок заключения, изменения, расторжения.	2		2		4	О, 3,Р
Тема 7	Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений.	4		4		4	О, 3,Р
Тема 8	Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях.	2		2		4	О, 3,Р

Тема 9	Приемка товара по количеству и качеству.	2		2		4	О, 3,Р
Тема 10	Товароснабжение розничной торговой сети и принципы его организации.	2		2		6	О, 3,Р
Тема 11	Формы товароснабжения розничной торговой сети.	2		2		6	О, 3,Р
Тема 12	Классификация и функции розничных торговых предприятий.	2		2		6	О, 3,Р
Тема 13	Специализация и типизация розничных предприятий.	2		2		6	О, 3,Р
Тема 14	Мелкорозничная торговая сеть.	2		2		6	О, 3,Р
Тема 15	Торговая сеть и основные принципы размещения магазинов	2		2		6	О, 3,Р
	Всего:	32		32		72	Экзамен Курсовая работа

- формы текущего контроля успеваемости: *опрос (О), реферат (Р), диспут (Д), задача (З) и др.*

Содержание дисциплины

Содержание тем дисциплины

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине

Тема 1 Основные положения коммерческой деятельности в организациях.

Понятие, сущность и задачи коммерческой деятельности. Структура дисциплины, ее профессиональная значимость, междисциплинарные связи с другими сопутствующими дисциплинами. Особенности коммерческой деятельности в торговле. Дополнительные торговые услуги.

Тема 2 Цели и задачи коммерческой деятельности. Содержание коммерческой деятельности.

Взаимосвязь целей и задач. Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе. Сущность управления коммерческой деятельностью. Содержание коммерческой деятельности. Принципы, субъекты и объекты коммерческой деятельности. Формы коммерческой деятельности и их отличие.

Тема 3 Коммерческие операции. Коммерческая тайна и ее защита.

Сущность и значение коммерчески операций в коммерческой деятельности предприятий. Этапы коммерческой деятельности на предприятиях оптовой и розничной торговли. Факторы, влияющие на коммерческую деятельность предприятий. Коммерческая тайна, виды коммерческой тайны и ее защита. Правовые основы коммерческой деятельности в РФ.

Тема 4 Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности, структура торговых организаций по формам собственности.

Классификация организационно-правовых форм в Российской Федерации. ОПФ хозяйствующих субъектов, являющихся юридическими лицами-некоммерческими организациями. ОПФ хозяйствующих субъектов без образования юридического лица. Государственные и муниципальные учреждения. Государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Тема 5 Риски в коммерческой деятельности – понятие, виды, факторы, определяющие вероятность рисков.

Понятие риска, понятие коммерческого риска. Классификация рисков в коммерческой деятельности. Факторы риска, степень риска. Методы, используемые для определения степени риска.

Тема 6 Организация хозяйственных связей в торговле. Договора, используемые в коммерческой деятельности предприятий. Порядок заключения, изменения, расторжения.

Понятие хозяйственных связей. Понятие сделки. Классификация договоров. Коммерческий договор: функции, структура и содержание. Функции договора. Структура договора: преамбула или вводная часть; предмет договора; права и обязанности сторон; дополнительные условия договора; прочие условия договора. Содержание договора поставки товаров. Коммерчески-правовой комментарий основных условий договора поставки. Имущественная ответственность. Изменение и расторжение договора поставки.

Тема 7 Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений.

Основные цели развития оптовой торговли. Оптовая торговля, ее сущность и основные функции. Оптовые предприятия, как звенья технологической цепи товародвижения. Процесс товародвижения.

Тема 8 Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях.

Понятие складского технологического процесса. Принципы, операции и технология операций по поступлению и приемке товаров. выполняемые

Тема 9 Приемка товара по количеству и качеству.

Приемка товара по количеству и качеству в оптовых и розничных организациях. Сроки приемки.

Тема 10 Товароснабжение розничной торговой сети и принципы его организации.

Понятие товароснабжения розничной торговой сети. Основные принципы товароснабжения. Факторы, влияющие на успешное функционирование предприятий розничной торговли.

Тема 11 Формы товароснабжения розничной торговой сети.

Завоз товаров на предприятия розничной торговли. Основные товары, завозимые на предприятия розничной торговли. Наиболее эффективные способы доставки товара на предприятия торговли. Маршруты доставки товара.

Тема 12 Классификация и функции розничных торговых предприятий.

Понятие розничного торгового предприятия. Классификация розничных торговых предприятий. Функции розничных торговых предприятий.

Тема 13 Специализация и типизация розничных предприятий.

Понятие специализации и типизации розничных предприятий. Магазины основного и дополнительного типа.

Тема 14 Мелкорозничная торговая сеть.

Мелкорозничная торговая сеть. понятие, назначение, виды предприятий, специфика их деятельности. Перспективы развития на современном этапе.

Тема 15 Торговая сеть и основные принципы размещения магазинов .

Понятие розничной торговой сети. Образование розничных торговых сетей. Транснациональные и общенациональные сети. Основные условия создания розничных торговых сетей. Модели управления.

4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

4.1.1.В ходе реализации дисциплины используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Проверяется степень освоения следующих компетенций:

Тема (раздел)	Методы текущего контроля успеваемости
Основные положения коммерческой деятельности в организациях.	<i>опрос, реферат, задача</i>
Цели и задачи коммерческой деятельности. Содержание коммерческой деятельности.	<i>опрос, реферат, задача</i>
Коммерческие операции. Коммерческая тайна и ее защита.	<i>опрос, реферат, задача</i>
Организационно- правовые формы субъектов коммерческой деятельности,	<i>опрос, реферат, задача</i>

структура торговых организаций по формам собственности.	
Риски в коммерческой деятельности – понятие, виды, факторы, определяющие вероятность рисков.	<i>опрос, реферат, задача</i>
Организация хозяйственных связей в торговле. Договора, используемые в коммерческой деятельности предприятий. Порядок заключения, изменения, расторжения.	<i>опрос, реферат, задача</i>
Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений.	<i>опрос, реферат, задача</i>
Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях.	<i>опрос, реферат, задача</i>
Приемка товара по количеству и качеству.	<i>опрос, реферат, задача</i>
Товароснабжение розничной торговой сети и принципы его организации.	<i>опрос, реферат, задача</i>
Формы товароснабжения розничной торговой сети.	<i>опрос, реферат, задача</i>
Классификация и функции розничных торговых предприятий.	<i>опрос, реферат, задача</i>
Специализация и типизация розничных предприятий.	<i>опрос, реферат, задача</i>
Мелкорозничная торговая сеть.	<i>опрос, реферат, задача</i>
Торговая сеть и основные принципы размещения магазинов	<i>опрос, реферат, задача</i>

4.1.2. Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена.

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости.

Тематика семинарских, практических занятий, самостоятельной работы, подготовки рефератов направлена на формирование следующих компетенций:

Темы практических и семинарских занятий

Тема 1 Основные положения коммерческой деятельности в организациях.

Практическое занятие, опрос

1. Охарактеризуйте конкретный рынок товаров как сферу коммерческой деятельности, определите факторы его развития, признаки и элементы.
2. Охарактеризуйте сферы применения коммерческой деятельности: отрасли материального производства и социально-культурной сферы, их структуру и признаки.
3. Дайте понятие услуги как объекта коммерческой деятельности, рассмотрите виды услуг, их назначение и влияние на уровень доходов организации.
4. Изучение Гражданского кодекса Российской Федерации
5. Рассмотрите основы нормативно-правовой базы регулирования коммерческой деятельности: федеральных законов, постановлений Правительства РФ, стандартов, правил торговли и оказания услуг.

Тема 2 Цели и задачи коммерческой деятельности. Содержание коммерческой деятельности.

Практическое занятие, опрос

1. Рассмотрите понятие и народнохозяйственное значение коммерческой деятельности организаций в отраслях экономики России.

2. Сформулируйте цели, задачи и принципы коммерческой деятельности в сфере обращения товаров в современных условиях хозяйствования.

3. Сформулируйте цели и предложите методы прогнозирования спроса потребителей на товарном рынке.

Тема 3 Коммерческие операции. Коммерческая тайна и ее защита. Практическое занятие, опрос

1. Рассмотрите конъюнктуру рынка товаров, на котором функционирует организация, методы ее исследования, источники информации.

2. Составьте схему анализа коммерческой информации для принятия конкретных коммерческих решений.

3. Сформулируйте цели и задачи защиты коммерческой информации в организации.

Тема 4 Организационно- правовые формы субъектов коммерческой деятельности, структура торговых организаций по формам собственности.

Практическое занятие, опрос

1. Рассмотрите понятие объектов коммерческой деятельности, их назначение, классификацию

2. Рассмотрите классификацию субъектов коммерческой деятельности, их цели, задачи и особенности ее осуществления.

3. Составьте классификацию коммерческих организаций по виду хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, организационно-правовым формам, количественным параметрам, формам собственности, принадлежности капитала. Приведите примеры из сферы экономической деятельности.

4. Сравните коммерческую деятельность субъектов среднего и малого предпринимательства, индивидуальных предпринимателей.

Тема 5 Риски в коммерческой деятельности - понятие, виды, факторы, определяющие вероятность рисков. Практическое занятие, опрос

1. Рассмотрите виды коммерческих рисков, методы их анализа, факторы, определяющие вероятность рисков и способы их снижения.

2. Рассмотрите ответственность хозяйствующих субъектов за нарушения правил продажи отдельных видов товаров.

3. Рассмотрите ответственность хозяйствующих субъектов за нарушения основных требований.

Тема 6 Организация хозяйственных связей в торговле. Договора, используемые в коммерческой деятельности предприятий. Порядок заключения, изменения, расторжения.

Практическое занятие, опрос

1. Рассмотрите виды договоров в коммерческой деятельности, их назначение и содержание, порядок заключения и контроль за исполнением.

2. Дайте характеристику форм ведения переговоров в коммерческой организации.

3. Рассмотрите управление договорной работой по материально-техническому и товарному обеспечению предприятий.

Тема 7 Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений.

Практическое занятие, опрос

1. Рассмотрите сущность процессов планирования, формирования и анализа ассортимента товаров.
2. Дайте понятие управления ассортиментом товаров, охарактеризуйте основные показатели ассортимента, учитываемые в практике коммерческой деятельности.
3. Рассмотрите процесс прогнозирования оптимальной структуры ассортимента товаров в организации.

Тема 8 Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях.

Практическое занятие, опрос

1. Дайте понятие товародвижения, сформулируйте его основные принципы, охарактеризуйте формы организации и процедуру контроля.
2. Рассмотрите сущность управления товарными запасами, виды и их краткую характеристику.
3. Рассмотрите основные этапы формирования товарных запасов в коммерческой организации.

Тема 9 Приемка товара по количеству и качеству. Практическое занятие, опрос

1. Дайте понятие поставки товарно-материальных ресурсов на предприятие, охарактеризуйте условия ее выполнения в соответствии с договорами, рассмотрите организацию и контроль на примере предприятия.
2. Какие документы оформляют в процессе поставок товарно-материальных ресурсов.
3. Какие документы оформляют в процессе оптовой и розничной продажи товаров.

Тема 10 Товароснабжение розничной торговой сети и принципы его организации.

Практическое занятие, опрос

1. Дайте характеристику системы управления продажей (сбытом) товаров в коммерческой организации.
2. Составьте схему анализа зоны обслуживания потребителей для создания субъекта коммерческой деятельности.

Тема 11 Формы товароснабжения розничной торговой сети. Практическое занятие, опрос

1. Сформулируйте системный подход к проектированию коммерческой деятельности.
2. Сформулируйте суть функций коммерческой деятельности: планирования закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях; рассмотрите их организацию, учет и контроль на примере конкретной организации.

Тема 12 Классификация и функции розничных торговых предприятий.

Практическое занятие, опрос

1. Рассмотрите классификацию форм и методов продажи (сбыта) товаров, дайте их краткая характеристику. Приведите примеры их использования на примере коммерческой организации.
2. Рассмотрите этапы управления процессом продажи, методы прогнозирования, анализа и оценка ее эффективности.
3. Дайте понятие услуги в отрасли (или сфере применения), охарактеризуйте структуру их ассортимента.
4. Рассмотрите этапы управления качеством процесса обслуживания в организации.

Тема 13 Специализация и типизация розничных предприятий.

Практическое занятие, опрос

1. Рассмотрите состояние материально-технической базы и тенденции ее развития.

2. Охарактеризуйте конкретный вид товара как объекта коммерческой деятельности.
3. Сформулируйте подходы к формированию оптимальной структуры ассортимента продовольственных (или непродовольственных) товаров на примере предприятия, в котором Вы работаете (или проходили практику).

Тема 14 Мелкорозничная торговая сеть. Практическое занятие, опрос

1. Государственное регулирование деятельности коммерческих организаций.
2. Инновационные подходы к разработке и реализации стратегии организаций.
3. Организация и развитие современных форм и методов продажи (сбыта) товаров на рынке товаров.

Тема 15 Торговая сеть и основные принципы размещения магазинов.

Практическое занятие, опрос

1. Факторы, влияющие на размещение предприятия в торговой зоне и эффективность его коммерческой деятельности.
2. Формы государственной поддержки малых и средних предприятий в региональной розничной (или оптовой) торговле.

ТЕМЫ КУРСОВЫХ РАБОТ

1. Организация и развитие малых предприятий в России.
2. Организация и развитие основных видов и форм коммерческой деятельности предприятий на отраслевом рынке.
3. Проблемы развития коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.
4. Система управления коммерческой деятельностью предприятия, функционирующего на отраслевом рынке.
5. Предприятие как социальная система управления.
6. Анализ коммерческой деятельностью хозяйственного предприятия (по отраслям и сферам применения) в условиях рынка.
7. Роль планирования в рыночной экономике и его воздействие на коммерческую деятельность.
8. Функционирование коммерческой службы хозяйственного предприятия в условиях рыночной экономики.
9. Организация сбыта товаров и сырья на предприятии (по отраслям и сферам применения).
10. Планирование коммерческой деятельности предприятия на основе учета влияния внешних и внутренних факторов.
11. Основы развития коммерческой деятельности в оптовом торговом предприятии на рынке России.
12. Система управления коммерческой деятельностью оптовых торговых предприятий (различных видов).
13. Организация коммерческой деятельности различных форм оптовой торговли в России.
14. Исследование рынков закупок и сбыта товаров в оптовой торговле.
15. Организация системы закупочной деятельности в оптовом торговом предприятии.
16. Организационные основы продажи товаров со склада оптового торгового предприятия: методы, организация и эффективность.
17. Формирование и управление коммерческими операциями в оптовой торговле в процессе товародвижения.
18. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.

19. Состав и оценка рисков в коммерческой деятельности оптовой торговой фирмы.
20. Концептуальные и методические основы коммерческой деятельности в розничной торговле, базирующиеся на достижениях отечественной и зарубежной науки и практики.
21. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле России.
22. Управление коммерческой деятельностью за рубежом и практика ее использования с учетом особенностей отечественных торговых предприятий.
23. Развитие коммерческой деятельности торговых предприятий на товарных рынках (продовольственном, непродовольственном, конкретного товара).
24. Политика государства и общественных организаций в развитии и поддержке малого предпринимательства в торговле России.
25. Анализ и прогноз развития товарного рынка как необходимое условие эффективной коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.
26. Исследование конъюнктуры потребительского рынка и ее влияние на коммерческую деятельность розничного торгового предприятия.
27. Организация коммерческой деятельности розничного торгового предприятия с использованием маркетинга.
28. Развитие коммерческой деятельности субъектов малого предпринимательства в розничной торговле России и зарубежных стран.
29. Типология предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров и их экономическая эффективность.
30. Формирование оптимального торгового ассортимента - основа эффективной коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.
31. Закупка товаров и формирование коммерческих связей розничных торговых предприятий на потребительском рынке.
32. Организационное и экономическое обеспечение управления коммерческой деятельностью розничной торговой фирмы.
33. Организация системы закупочной деятельности розничного торгового предприятия, обеспечивающей запросы и потребности потребительского рынка.
34. Организация системы товароснабжения как основы торгово-технологического процесса розничного торгового предприятия.
35. Планирование и организация торгово-технологического процесса в розничном торговом предприятии и его результативность.
36. Оптимизация системы закупки товаров и их реализация.
37. Организация процесса продажи товаров и инфраструктуры сервиса обслуживания покупателей в сфере розничной торговли.
38. Роль и развитие сервиса в розничной торговле России.
39. Организация торгового сервиса в сфере розничной торговли и его влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия.
40. Оценка эффективности коммерческой деятельности розничного торгового предприятия с позиций анализа основных экономических показателей.
41. Организация развития электронной торговли в России (или на примере торгового предприятия).
42. Формирование ассортимента товаров и услуг, оценка его основных критериев и роль в деятельности хозяйственного предприятия.
43. Система оценки коммерческой деятельности предприятий (по отраслям и сферам применения).
44. Коммерческая деятельность производственного предприятия во взаимодействии с торгово-посредническим звеном.
45. Разработка закупочно-сбытовой программы хозяйственного предприятия, и ее общие концепции.

46. Опыт закупки (сбыта) готовой продукции хозяйственным предприятием на рынке России.
47. Управление ассортиментной политикой производственного предприятия в условиях формирующегося товарного рынка.
48. Качество обслуживания покупателей предприятием на рынке товаров и факторы его обуславливающие.
49. Сервис и профессиональная этика в процессе обслуживания покупателей предприятием в рыночных условиях
50. Организация и развитие оптовой продажи товаров предприятиями отраслевой ориентации.
51. Аспекты качественного сервиса на рынке товаров и услуг.
52. Организационные и правовые аспекты правил продажи (сбыта) товаров в условиях рынка.
53. Организация поставок и товародвижения на отраслевом рынке и пути их совершенствования.
54. Анализ эффективности коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка на примере конкретной компании, фирмы.

ЗАДАЧИ (СИТУАЦИИ)

1. В магазине ежегодно реализуется 350 т. Фасованных товаров, из которых 70% фасуют непосредственно в магазине. Рассчитать, сколько фасовщиков требуется магазину, если:

- А) Дневная норма выработки одного фасовщика-400 кг;
- Б) Средний процент выполнения нормы-120;
- В) Среднее число выходных дней в году на одного фасовщика-135.

2. Карельский Зверпромхоз решил продать на открытом аукционе в Санкт-Петербурге пушнину (голубая норка) в количестве 2000 штук. Охарактеризуйте порядок документального оформления продажи товаров на аукционе.

3. Согласно договору, Александровский радиозавод обязан был поставлять в течение года универмагу г. Пушкино телевизоры на сумму 860 тыс.рублей. Штраф за недопоставку товаров предусмотрен договором в размере 10%. Исходя, из выше изложенной ситуации подготовьте претензионного письма заводу от имени универмага.

4. Согласно договору, ЗАО торговый дом «Кентавр» поставил Раменскому универмагу парфюмерно-косметические товары на сумму 600 тыс.рублей. При приёмке поступивших изделий комиссия установила, что шампунь «Ромашка» на сумму 10 тыс.рублей по качеству не соответствует требованиям стандарта. Счёт оплачен. Штраф за поставку недоброкачественных товаров предусмотрен договором в размере 20%. Как должен поступить универмаг в сложившейся ситуации?

5. Определите качественные показатели торговой сети микрорайона исходя из следующих данных:

- а) площадь территории- 800 кв.км;
- б) численность населения — 30000, чел.;
- в) количество магазинов в микрорайоне - 120;
- г) количество специализированных магазинов — 35;
- д) общая торговая площадь всех магазинов — 4100 кв.м.

6. Рассчитайте коэффициенты полноты и устойчивости ассортимента товаров в магазине, исходя из следующих данных:

- количество разновидностей мучных кондитерских товаров в обязательном ассортиментном перечне предусмотрено 14 единиц;
- при проверке фактического наличия разновидностей мучных кондитерских изделий оказалось: на 01.10 - 10 единиц, на 11.10 - 8 единиц, на 21.10 - 15 единиц.

7. Ранжируйте в логически последовательном порядке составные части коммерческой работы по оптовой продаже товаров:

1. Выбор форм и методов оптовой продажи товаров.
2. Организация учета выполнения договоров с покупателями товаров.
3. Нахождение оптовых покупателей.
4. Рекламно-информационная деятельность оптовых предприятий.
5. Установление хозяйственных связей с покупателями.
6. Организация оказания услуг оптовым покупателям.

8. Поставщик - ООО оптовая фирма "Диоман" представала покупателю- фирме «Прогресс» - проект договора поставки детской обуви с условием

обязательной предоплаты товара, фиксированной цены, узкого ассортимента и без сроков поставки.

Подготовьте протокол разногласий и конкретизируйте свои предложения.

9. В магазин "Продукты" 25 октября 200г. поступила партия макаронных изделий в 30 картонных ящиках. Пятого ноября работники магазина обнаружили в последних 6 ящиках недостачу 8 кг макаронных изделий.

Что должны предпринять в данной ситуации материально ответственные лица и директор магазина?

10. На фирме из-за конкуренции возникла необходимость засекретить определенные виды информации. Как и при каких условиях юридически верно может быть оформлена на фирме секретность информации? Ответ обосновать.

11. При приёмке скобяных изделий на складе оптовой базы была выявлена недостача на сумму 25000 рублей. Поставщик претензию базы не признал, сослалась на то, что:

- Приёмка была произведена без представителя поставщика, который о недостаче в момент приёмки не был извещён;
- Изделия были отгружены с указанием веса каждого ящика, а поэтому получатель обязан был приёмку товаров от транспортной организации произвести не только по количеству мест, но и по весу;
- Представлять общественности активировавший недостачу, принимая участия в том же месяце ещё в двух приёмках.

Какие нарушения были допущены при приёмке товаров? Ответ обоснуйте.

12. Покупатель приобрел 20 января текущего года в магазине «Хозяйственный товары» микроволновую печь стоимостью 7000 рублей. Магазин гарантировал качество работы в течении года.

Покупатель 20 сентября этого же года обратился в магазин с заявлением на не качественную микроволновую печь. По заключению гарантийной мастерской микроволновая печь ремонту не подлежит. Магазин вернул покупателю 6000 рублей, ссылаясь на то, что со времени продажи цена на микроволновую печь была снижена на 1000 рублей. Каков порядок обмена промышленных товаров, купленных в различной

сетевой сети, имеющих гарантийный срок службы? Как должен поступить в данной ситуации магазин? Ответ обосновать.

13. Коммерсант получил от директора оптовой базы указание выехать в магазины обслуживаемого региона с передвижной комнатой товарных образцов с целью контроля состояния торговли парфюмерно-косметическими товарами. Сформулируйте действия коммерсанта, связанные с выполнением данного задания.

14. Фирме стало известно, что их бывший сотрудник имевший доступ к секретной информации, поступил на работу в другую фирму, которая занимается аналогичной деятельностью. Подготовьте проект письменного предупреждения руководителя новой фирмы об ответственности за нарушение Ваших прав по коммерческой тайне.

15. Согласно договору № 43 от 15 сентября _ года кондитерская фабрика ЗАО «Бородино» поставила Королевскому горпо шоколадные конфеты в ассортименте по счету-фактуре № 453 от 20 октября _ года в количестве 500 кг на общую сумму 89000 рублей. Акт приемки товаров составлен комиссией, счет оплачен полностью, при приемке был обнаружен брак на сумму 5000 рублей.

Подготовьте претензионное письмо поставщику за нарушение условий договора поставки. Рассчитайте сумму штрафа и претензии если в договоре предусмотрены штрафные санкции за недоставку товаров- 5%, а за поставку недоброкачественных товаров- 20%.

16. Ранжируйте в логически последовательном порядке составные части коммерческой работы по оптовым закупкам товаров:

1. Организация хозяйственных связей с поставщиками.
2. Выявление и изучение источников поступления и поставщиков товаров.
3. Технология закупок товаров.
4. Организация учета и контроля за оптовыми закупками.
5. Изучение и прогнозирование покупательского спроса.

17. Рассчитайте потребность в инвентарных ящиках для централизованной доставки товаров со склада исходя из следующих данных:

- а) вместимость одного ящика — 60 кг;
- б) коэффициент загрузки — 0,9;
- в) среднемесячный объем отправляемых со склада товаров — 63,4 т;
- г) время эксплуатации одного ящика в течение месяца — 27 дней;
- д) время оборота одного ящика — 7 дней

18. Рассчитайте возможность установления АОО "Зодиак" прямых хозяйственных связей с производителями электротоваров, исходя из следующих условий:

- годовой розничный товарооборот ОАО "Зодиак" по электротоварам 16 млн. руб.;
- норма транзитной отгрузки от одного производителя составляет 130 тыс. руб.;
- количество поставщиков изготовителей - 8;
- частота поставки 1 раз в месяц (12 раз в год).

19. Поставщик Московская обувная фабрика. №5 поставила фирме "Магнолия" мужской обуви на 540 тыс. руб. Счёт оплачен полностью. При приемке по качеству было забраковано на сумму 72 тыс. руб. Условиями договора предусмотрен штраф за поставку

недоброкачественной обуви в размере 20%. Как следует поступить в данной ситуации? Ответ обосновать.

20. Рассчитайте коэффициенты полноты и устойчивости (стабильности) ассортимента товаров, исходя из следующих данных:

Январь- количество разновидностей по ассортиментному перечню товаров - 10 единиц, при проверке оказалось 8 ед.

В феврале месяце при трехкратной проверке оказалось в продаже: при 1й проверке - 5 разновидностей, при 2й проверке - 4 разновидности, 3 й проверке - 8 разновидностей товаров. Охарактеризуйте полноту и устойчивость ассортимента товаров.

21. Фирма "Орион" получила проект договора поставки от Московской обувной фабрики, где предусматривается поставка обуви ежеквартально без предварительного согласования ассортимента с покупателями. Как следует поступить покупателям в данной ситуации? Ответ обосновать.

22. 25 ноября покупательница приобрела в магазине зимнее пальто стоимостью 8 тыс. руб., а 11 декабря обратилась с просьбой обменять его на аналогичное, но другого цвета. К покупке были приложены кассовый и товарный чек. Как в данной ситуации должен поступить директор магазина?

ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ТОРГОВЛЕ

1. Сущность, цели, задачи коммерческой деятельности в торговых организациях.
2. Основные принципы коммерческой деятельности.
3. Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле.
4. Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе.
5. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.
6. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.
7. Коммерческая тайна и ее защита. Риски в коммерческой деятельности.

КОММЕРЧЕСКАЯ РАБОТА ПО РОЗНИЧНОЙ ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ

1. Сущность коммерческой работы по розничной продаже товаров.
2. Методы розничной продажи товаров.
3. Классификация розничных торговых предприятий.
4. Характеристика розничных торговых предприятий.
5. Основные факторы формирования торгового ассортимента на предприятиях розничной торговли.

КОММЕРЧЕСКАЯ РАБОТА ПО ОПТОВЫМ ЗАКУПКАМ ТОВАРОВ

1. Сущность и содержание закупочной работы.
2. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров. Классификация поставщиков.
3. Контроль и учет поступления товаров от поставщиков.
4. Оптовые ярмарки и их роль в закупке товаров.
5. Оптовые (продовольственные) рынки, их роль в закупках товаров.

КОММЕРЧЕСКАЯ РАБОТА ПО ОПТОВОЙ ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ

1. Сущность, роль и задачи коммерческой работы по продаже товаров.
2. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров:
 - организация хозяйственных связей
 - формы и методы оптовой продажи товаров.

3. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам.
 4. Организаторы торгового оборота: товарные биржи, аукционы, ярмарки, оптовые рынки.
- ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ СУБЪЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

1. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.
2. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности, их краткая характеристика
3. Организация малого бизнеса в торговле, проблемы и перспективы.

ТЕХНОЛОГИЯ СКЛАДСКОГО ТОВАРОДВИЖЕНИЯ В ОПТОВЫХ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

1. Складской технологический процесс и принципы его организации.
2. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров.
3. Технология хранения товаров на складе. Товарные потери при хранении и мероприятия по их предотвращению.
4. Организация и технология отпуска товаров со склада.

ОРГАНИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ В ТОРГОВЛЕ

1. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле.
2. Договор поставки товаров:
 - содержание договора;
 - коммерческо-правовой комментарий основных условий договора;
 - имущественная ответственность;
 - изменение и расторжение договора.
3. Заявки и заказы на товары.
4. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность.
5. Роль оптовых предприятий в организации хозяйственных связей и поставках товаров.

ДОГОВОРЫ В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Понятие и правовое регулирование договоров.
2. Виды договоров, применяемых в торговле.
3. Порядок заключения и исполнения договоров.
4. Ответственность сторон за нарушение договорных обязательств.
5. Изменения и расторжение договора.

ТОРГОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ И УСЛУГИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

1. Культура торгового обслуживания.
2. Основные элементы процесса торгового обслуживания покупателей в магазине.
3. Методы продажи товаров при магазинной форме. Особенности обслуживания покупателей в магазинах с различными методами розничной продажи товаров.
4. Внемагазинные формы продажи товаров.
5. Активные формы продажи товаров.
6. Услуги розничной торговли.

Написание реферата

Реферат студента — это самостоятельная письменная работа на тему, предложенную преподавателем. Реферат позволяет автору научиться четко и грамотно формулировать мысли, структурировать информацию, использовать основные категории анализа, выделять причинно-следственные связи, иллюстрировать понятия соответствующими примерами, аргументировать свои выводы; овладеть научным стилем речи. Реферат должен содержать: четкое изложение сути поставленной проблемы, включать самостоятельно проведенный анализ этой проблемы с использованием концепций и

аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.

Шкала оценки реферата

Параметр	Оценка (по 5 шкале)
Полученные результаты полностью соответствуют поставленной цели. Обоснована актуальность, практическая и теоретическая значимость работы. Указана цель работы и задачи, которые необходимо решить. Реферат написан в соответствии с общепринятыми правилами построения композиции текста. Реферат логически выстроен. Выводы автора самостоятельны и аргументированы. Орфографические, пунктуационные и стилистические ошибки отсутствуют.	5
Полученные результаты преимущественно соответствуют поставленной цели и задачам. Обоснована актуальность, практическая и теоретическая значимость работы. Но есть отступления от логически четкого изложения, или есть отступления от композиционного плана построения текста, или есть одна-две орфографические (пунктуационные или стилистические) ошибки.	4
Полученные результаты в значительной степени соответствуют поставленной цели (цель работы достигнута в основном). Обоснована актуальность работы. Не указана практическая и теоретическая значимость работы; или отсутствует логичность изложения, или есть значительные отступления от композиционного построения текста, или есть три орфографические и две пунктуационные 4 или стилистические ошибки.	3
Полученные результаты не соответствуют поставленной цели (цель работы не достигнута). Не обоснована актуальность работы; или не названа цель работы и задачи, которые необходимо решить; или отсутствуют выводы референта. В работе допущено больше трех орфографических, или четырех пунктуационных, или четырех стилистических ошибок.	2

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации.

4.3.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования

Код компетенции	Наименование компетенции	Код компонента компетенции	Наименование компонента компетенции

ОПК-1	Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	ОПК-1.1	Обосновывает применение концептуальных основ экономической и управленческой теории при решении профессиональных задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах
		ОПК-1.2	Применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности
ОПК-3	Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов	ОПК-3.1	Владеет приемами анализа и содержательного объяснения природы торгово-экономических процессов
		ОПК-3.2	Принимает решения на основе анализа торгово-экономических процессов в сфере профессиональной деятельности
ПКо ОС-3	Способен выбирать и оценивать деловых партнеров по определенным критериям, организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами	ПКо ОС-3.1	Выбирает деловых партнеров и оценивает их по определенным критериям
		ПКо ОС-3.2	Организует и поддерживает связи с деловыми партнерами

Компонент компетенции	Индикатор оценивания <i>Что делает обучающийся (какие действия способен выполнить), подтверждая освоение компетенции</i>	Критерий оценивания <i>Как (с каким качеством) выполняется действие. Соответствует оценке «отлично» в шкале оценивания в РПД.</i>
ОПК-1.1	Формулирует и формализует профессиональные прикладные задачи, используя понятийный аппарат экономической теории	Корректно применяет понятийный аппарат экономической теории Уверенно формулирует и формализует профессиональные прикладные задачи
ОПК-1.2	Использует принципы принятия экономических решений при решении прикладных задач	Уверенно работает с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности в сфере профессиональной деятельности
ОПК-3.1	Соблюдает действующее законодательство и нормативные положения бухгалтерского учета Применяет инструменты анализа коммерческой деятельности	Корректно применяет нормативные документы регулирования коммерческой деятельности к профессиональной деятельности Уверенно работает с инструментами анализа, необходимыми для профессиональной деятельности в области бухгалтерского учета
ОПК-3.2	Работает с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности в сфере профессиональной деятельности	Уверенно работает с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности в сфере профессиональной деятельности
ПКо ОС-3.1	Основы деловой этики. Методы управления персоналом. Основы менеджмента продаж.	Руководит группой сотрудников, занимающихся продажами. Определяет цели и приоритеты поставленных персоналу задач. Систематизирует контроль выполнения поставленных задач. Создает мотивации персонала, занимающегося продажами. Оценивает ситуацию и принимает решения в условиях

		неопределенности исходных данных. Ставит задачи персоналу, занимающемуся продажами. Распределяет обязанности среди персонала, занимающегося продажами. Планирует рабочий график персонала, занимающегося продажами. Координирует деятельность персонала, занимающегося продажам. Контролирует сроки и результаты выполнения работ
ПКо ОС-3.2	Применяет полученные знания в практике управления. Способен поддержать деловые переговоры	Принимает отдельные решения, связанные с формированием предложений по коммуникационной деятельности фирмы. Организует и поддерживает связи с деловыми партнерами.

4.3.2 Типовые оценочные средства

Типовые контрольные задания или иные материалы (типовые оценочные материалы), необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.

Вопросы к экзамену по дисциплине «Коммерческая деятельность»

1. Рассмотрите народнохозяйственное значение коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.
2. Определите общность и различия предпринимательской, коммерческой, торговой деятельности и бизнеса с использованием действующего законодательства.
3. Дайте характеристику рынка товаров как сферы коммерческой деятельности и правовых основ его регулирования.
4. Объясните, почему информация о конъюнктуре рынка товаров необходима для принятия решения о закупке.

5. Составьте схему анализа зоны обслуживания потребителей организацией (отрасли или сферы услуг).
6. Сформулируйте цели, задачи и принципы коммерческой деятельности предприятий в современных условиях хозяйствования. Какие из перечисленных принципов применяются в практике работы Вашей организации?
7. Выявите особенности коммерческой деятельности в сферах производства и обслуживания. Сопоставьте их общность и различия.
8. Какова инфраструктура товарных рынков и ее роль в осуществлении коммерческой деятельности предприятий. Выявите наиболее значимые компоненты этой инфраструктуры.
9. Сравните розничные рынки по классам и группам товаров, выявите особенности их организации и торговой деятельности.
10. Проанализируйте состояние и тенденции развития торговой деятельности России.
11. Составьте классификацию объектов коммерческой деятельности и определите их назначение. Установите отличительные признаки разных классификационных группировок и объектов.
12. Охарактеризуйте товар как объект коммерческой деятельности. Дайте характеристику отдельных его классификационных группировок (товары производственного назначения, продовольственные товары, услуги и т.д.).
13. Рассмотрите виды материальных и нематериальных услуг как объектов коммерческой деятельности, их назначение и влияние на уровень доходов предприятия.
14. Дайте общие представления о недвижимости, работах, информационных технологиях, организациях и других объектах коммерческой деятельности (применительно к конкретной отрасли).
15. На основе законодательных актов составьте схему субъектов коммерческой деятельности: юридически и физических лиц. Выявите общность и различия между ними.
16. Составьте классификацию коммерческих организаций по виду деятельности применительно к отраслям и сфере услуг.
17. Дайте сравнительную характеристику разных видов объединений саморегулируемых организаций и их роль в поддержке предпринимательства.
18. Изучите порядок оформления и регистрации документации для ведения деятельности субъектами среднего и малого предпринимательства, индивидуальными предпринимателями. Проведите сравнительный анализ основных положений этого порядка и выявите их общность и различия.
19. Рассмотрите основные составляющие методологии коммерческой деятельности и ее роль в развитии организации.
20. Изучите системный и процессный подходы к проектированию коммерческой деятельности. Выявите их достоинства и недостатки.

21. Охарактеризуйте основные положения концепции функционирования и развития коммерческой деятельности. Какие из этих положений применяются в Вашей организации (или месте прохождений практики)?
22. В чем заключается анализ коммерческой информации для принятия решений о закупке и продаже товаров? Составьте схему анализа коммерческой информации на примере Вашей организации?
23. Укажите основные мероприятия по защите коммерческой информации на предприятии отрасли или сферы применения. Проанализируйте их эффективность.
24. Сформулируйте цель, основные задачи и сущность управления коммерческой деятельностью организации.
25. Рассмотрите принципы и методы управления коммерческой деятельностью предприятия. Какие из этих принципов и методов применяются и/или могут быть применимы в Вашей организации (или организации, в которой Вы проходили практику)?
26. Изложите в виде схемы сущность основных функций процесса управления коммерческой деятельностью.
27. Изучите структуры управления коммерческой деятельностью организаций отрасли или сферы применения. Приведите примеры.
28. Рассмотрите процесс управления и мотивацию труда персонала коммерческой службы организации (отрасли или сферы применения). Каковы методы стимулирования его деятельности применяются в Вашей организации (или месте прохождений практики)?
29. Изучите требования к специалистам, осуществляющим коммерческую деятельность.
30. Определите цели, задачи и основные направления развития материально-технической базы и технической политики в осуществлении коммерческой деятельности организаций.
31. Проанализируйте достаточность материально-технической базы Вашей организации (или места прохождений практики) и эффективность ее технической политики?
32. Рассмотрите инвестиции как источник развития материально-технической оснащенности в сфере коммерции. Укажите, есть ли инвестиции в Вашей организации, и каковы их источники?
33. Изложите содержание этапов инвестирования в торговые объекты организаций.
34. Сравните виды и составные элементы договоров в коммерческой деятельности предприятий отрасли.
35. Укажите формы ведения переговоров по согласованию договоров в коммерческой деятельности организаций и их характеристику.
36. Рассмотрите договорную работу по материально-техническому и товарному обеспечению Вашей организации (или места прохождения практики).
37. Какие факторы определяют вероятность коммерческих рисков разных видов и способы их снижения на предприятиях отрасли или сферы применения?

38. Изучите управление ассортиментом товаров в Вашей организации (или месте прохождения практики). Каковы будут Ваши предложения по совершенствованию этого процесса.
39. Рассмотрите систему показателей планирования, формирования и анализа ассортимента товаров на предприятии. Какие показатели из этой системы применяются в Вашей организации?
40. Изложите содержание методов управления ассортиментом товаров на предприятии. Какие из этих методов применяются в Вашей организации? Ответ обоснуйте?
41. Рассмотрите основные этапы управления процессом закупок товаров. Составьте схему процесса закупок товаров на Вашем предприятии, Обоснуйте его достоинства и недостатки.
42. Сравните деятельность персонала по организации поставки товаров и товародвижения. Проанализируйте работу специалистов по организации поставок товаров и товародвижения в Вашей организации. Определите ее достоинства и недостатки.
43. Укажите понятие и назначение поставок товарно-материальных ресурсов в организации, условия их выполнения в соответствии с договорами. Анализ условий поставок разных видов товаров представьте в виде таблицы на примере данных Вашей организации.
44. Рассмотрите понятие, принципы, формы, организацию и контроль товародвижения в организации отрасли.
45. Изложите основные этапы управления товарными запасами на предприятии отрасли. Соблюдаются ли эти этапы на Вашем предприятии?
46. Рассмотрите формы и методы продажи (сбыта) товаров в организациях отрасли. Укажите их отличительные признаки.
47. Рассмотрите управление процессом продажи (сбытом) товаров в Вашей организации (или на месте практики). Дайте свои предложения по совершенствованию управлением этим процессом.
48. Проанализируйте систему показателей для оценки эффективности процесса продажи (сбыта) товаров на предприятии отрасли. Результаты анализа представьте в виде таблицы.
49. Рассмотрите классификацию ассортимента услуг в организациях отрасли (или сфере применения) и дайте их краткую характеристику
50. Разберите систему, процесс и условия обслуживания покупателей (потребителей) в организациях отрасли (или сферы применения).
51. Рассмотрите элементы управления качеством процесса обслуживания потребителей в организациях отрасли (или сферы применения). Укажите, какие из этих элементов применяются в Вашей организации?
52. Рассмотрите содержание анализа и оценки коммерческой деятельности организаций отрасли (или сферы применения). Приведите примеры ее анализа и оценки организации отрасли или сферы применения.

53. Сравните сущность понятий экономический эффект и экономическая эффективность в коммерческой деятельности предприятий. Приведите примеры их расчета по данным организации отрасли или сферы применения.
54. Составьте классификацию инноваций в организации и технологии коммерции. Разберите достоинства и недостатки разных видов инноваций.
55. Рассмотрите основные направления инновационной деятельности предприятий в сфере коммерции.
56. Рассмотрите мероприятия государственного регулирования коммерческой деятельности организаций на федеральном и региональном уровнях управления. Приведите конкретные примеры.
57. Укажите виды контроля коммерческой деятельности организаций, виды проверок и порядок их проведения.

Критерии оценки результатов:

- (90-100% правильных ответов – 35 – 40 баллов
- 75-89% правильных ответов – 21- 34 баллов
- 60-74% правильных ответов – 10 – 20 баллов
- менее 60% правильных ответов – менее 10 баллов)

Критерии оценки результатов текущего контроля успеваемости (в сумме максимум 60 баллов):

Критерии оценки работ, выполняемых на семинарских и практических занятиях – максимальная оценка за каждое задание – 10 баллов.

1. Процент лекций, практических и семинарских занятий, посещенных студентом (бонус за посещаемость более 90% - 5 баллов).
2. Работа на практическом и семинарском занятии (участие в обсуждении вопросов рассматриваемой темы) - 1 балл за полностью раскрытый вопрос.
3. Выполнение задач: баллы выставляются исходя из качества выполнения заданий – максимальная сумма баллов - 10.
4. Выступление с рефератом.

Баллы по текущей работе доводятся до обучающихся в начале изучения дисциплины.

Итоговая сумма баллов по промежуточной аттестации студентов складывается из суммы баллов, полученных ими по результатам текущего контроля успеваемости и количества баллов по тесту промежуточной аттестации. Оценка «зачтено» выставляется студенту, набравшему в сумме не менее 60 баллов.

Шкала 1. Оценка сформированности отдельных элементов компетенций

Обозначения		Формулировка требований		
Цифр.	Оценка	к степени сформированности компетенции		
		Знать	Уметь	Владеть
1	Неудовлетворительно	Отсутствие знаний	Отсутствие умений	Отсутствие навыков
2	Неудовлетворительно	Фрагментарные знания	Частично освоенное умение	Фрагментарное применение
3	Удовлетворительно	Общие, но не структурированные знания	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение	В целом успешное, но не систематическое применение
4	Хорошо	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	В целом успешное, но содержащие отдельные пробелы умение	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение навыков
5	Отлично	Сформированные систематические знания	Сформированное умение	Успешное и систематическое применение навыков

Шкала 2. Комплексная оценка сформированности знаний, умений и владений

Обозначения		Формулировка требований
Цифр.	Оценка	к степени сформированности компетенции
1	Неудовлетворительно	Не имеет необходимых представлений о проверяемом материале
2	Удовлетворительно или неудовлетворительно (по усмотрению преподавателя)	Знать на уровне ориентирования , представлений. Субъект учения знает основные признаки или термины изучаемого элемента содержания, их отнесенность к определенной науке, отрасли или объектам, узнает их в текстах, изображениях или схемах и знает, к каким источникам нужно обращаться для более детального его усвоения
3	Удовлетворительно	Знать и уметь на репродуктивном уровне. Субъект учения знает изученный элемент содержания

		репродуктивно: произвольно воспроизводит свои знания устно, письменно или в демонстрируемых действиях
4	Хорошо	Знать, уметь, владеть на аналитическом уровне. Зная на репродуктивном уровне, указывать на особенности и взаимосвязи изученных объектов, на их достоинства, ограничения, историю и перспективы развития и особенности для разных объектов усвоения
5	Отлично	Знать, уметь, владеть на системном уровне. Субъект учения знает изученный элемент содержания системно, произвольно и доказательно воспроизводит свои знания устно, письменно или в демонстрируемых действиях, учитывая и указывая связи и зависимости между этим элементом и другими элементами содержания учебной дисциплины, его значимость в содержании учебной дисциплины

4.4. Методические материалы

Процедуры и средства оценивания элементов компетенций

по дисциплине «Коммерческая деятельность»

Процедура проведения	Средство оценивания				
	Текущий контроль				Промежуточный контроль
	Выполнение устных заданий	Выполнение задач (ситуаций)	Выполнение реферата	Выполнение курсовой работы	Экзамен
Продолжительность контроля	По усмотрению преподавателя	По усмотрению преподавателя	По усмотрению преподавателя	По усмотрению преподавателя	В соответствии с принятыми нормами времени
Форма проведения контроля	Устный опрос	Письменный опрос	Письменная форма	Письменная форма	В письменной форме
Вид	Устные	Ситуационн	Письменные	Курсовая	экзамен

проверочного задания	вопросы	ая задача	й опрос	работа	
Форма отчета	Устные ответы	Ответы в письменной форме	Ответы в письменной форме	Ответы в письменной форме	Ответы в письменной форме
Раздаточный материал		Учебная литература для подготовки	Справочная литература	Справочная литература	Справочная литература

Самостоятельная работа студентов включает: самостоятельное изучение разделов, повторение лекционного материала и материала учебников, подготовка к текущему контролю; изучение дополнительной и рекомендованной литературы для подготовки к написанию и защите курсовой работы и реферата, выполнение заданий во время практических занятий по учебному плану

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО ИЗУЧЕНИЯ

1. Коммерческая деятельность: сущность, цели и признаки.
2. Основные принципы и функции коммерческой деятельности.
3. Субъекты коммерческой деятельности.
4. Коммерческая деятельность производственного предприятия: проблемы и пути решения
5. Общая оценка коммерческой деятельности промышленных предприятий России.
6. Особенности коммерческой деятельности в торговле.
7. Динамика развития потребительского рынка в России.
8. Государственное регулирование сферы товарного обращения.
9. Направления государственного регулирования коммерческой деятельности.
10. Сертификация продукции и услуг: содержание, цели, задачи и принципы сертификации.
11. Эффективность коммерческой деятельности.
12. Планирование закупочной коммерческой деятельности.
13. Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов в коммерческой деятельности.
14. Организация коммерческих связей и выбор потенциального поставщика.
15. Условия поставки материальных ресурсов.
16. Приемка продукции по нескольким критериям
17. Основные формы расчетов при закупке материальных ресурсов.

18. Ответственность предприятий-поставщиков при нарушении ими обязательств по контрактам.
19. Сбытовая коммерческая деятельность и планирование ассортимента продукции
20. Организация сбытовой коммерческой работы и планирование сбыта продукции.
21. Виды и методы проведения коммерческих сделок.
22. Технология осуществления коммерческих сделок и процедура подготовки сделки по продаже товара.
23. Процедура подготовки сделки по покупке товара и проведение предварительных переговоров.
24. Способы заключения коммерческих сделок.
25. Виды, структура и содержание коммерческого договора.
26. Коммерческо-правовой комментарий основных условий договора поставки.
27. Задачи, функции, принципы и цели посреднической деятельности и формы торгово-посреднических структур.
28. Разновидность посреднических операций.
29. Оптовая торговля: роль, функции, задачи и принципы.

Критерии оценки самостоятельной работы студентов

Параметр	Оценка (по 5 шкале)
Студент ответил на вопрос, проявил знание, умения и владения на системном уровне, допустил при этом не более 1 ошибки в ответе (85% и более) .	5 баллов
Студент ответил на вопрос, проявил знание, умения и владения на аналитическом уровне, допустил при этом более 1, но менее 3 ошибок (75-85%) .	4 балла
Студент не ответил на вопрос полностью или допустил 3-4 ошибки (65%-75%), проявил знание, умения и владения на репродуктивном уровне,.	3 балла
Студент практически не ответил на вопрос, проявил знание, умения и владения на ориентировочном уровне (допустил более 5 ошибок (менее 65%).	2 балла

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе освоения учебной дисциплины используются разнообразные формы контроля знаний: устный опрос (в форме собеседования), рефераты, курсовая работа.

Рейтинг-контроль проводится в процессе изучения дисциплины с целью закрепления лекционного материала в 5 этапов согласно графику текущей и итоговой аттестации студентов. Согласно учебному плану проводится итоговая аттестация – экзамен.

Студент аттестовывается по результатам практических занятий при соблюдении следующих условий: при выполнении всех домашних заданий, которые преподаватель дает к каждому практическому занятию, положительных оценках за контрольные работы.

Общая оценка успеваемости студента по предмету выставляется за полученный совокупный результат:

1. Опросы. После изучения каждой темы осуществляется устный контроль ее ключевых вопросов (оцениваются по 3-бальной шкале).
2. Написание рефератов по одной из предложенных тем.
Темы сформулированы таким образом, чтобы побудить обучающихся самостоятельно более глубоко, чем в лекционном материале, изучить какой-либо аспект деятельности и тем самым привить навыки работы со специальной литературой (оцениваются по 5-бальной шкале).
3. Выполнение ситуационных задач (оценивается по 12-бальной шкале).
4. Итоговая аттестация – экзамен (максимальное количество баллов – 40).

При непосещении практических занятий по любой причине студент выполняет индивидуальную работу по каждой пропущенной теме, составленную по усмотрению преподавателя.

Таблица перевода балльно-рейтинговых оценок в пятибалльную систему

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

6.1. Основная литература

1. 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>.— ЭБС «IPRbooks»
2. Кирюхина А.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кирюхина А.Н.— Электрон. текстовые данные.— Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2011.— 132 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/14368>.— ЭБС «IPRbooks»
3. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник для образовательных учреждений СПО/ Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2014.— 272 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/24754>.— ЭБС «IPRbooks»
4. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник/ Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2015.— 500 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52300>.— ЭБС «IPRbooks»

6.2. Дополнительная литература

1. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Г.Я. Резго [и др.].— Электрон. текстовые данные.— М.: Финансы и статистика, 2014.— 128 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/18849>.— ЭБС «IPRbooks»
2. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник : рекомендовано УМО вузов России... по направлению "Товароведение" / Дашков, Леонид Павлович, Памбухчиянц, Ольга Валерьевна. - М. : Дашков и К, 2012. - 686 с. - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN 978-5-394-01145-0.
3. Иванов, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебник : рекомендовано Советом ФЭТТ РЭУ им. Г. В. Плеханова для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 00700.52 "Торговое дело" (бакалавриат) / Иванов, Геннадий Геннадиевич, Холин, Евгений Степанович. - М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2014. - 383 с. - (Высшее образование). – ISBN 978-5-8199-0498-5(ИД "Форум"). - ISBN 978-5-16005275-5(ИНФРА-М).

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы

1. Коммерческая деятельность производственных предприятия (фирм): Учебник / Под ред. О.А. Новикова, В.В. Щербакова. – СПб. Изд-во СПб ГУЭФ, 2009.
2. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник для вузов. - 10-е изд. перераб. и доп. - М.: Дашков и К°, 2008.
3. Практикум по коммерческой деятельности: Учеб. пособие. / Ф.Г. Панкратов и др. - М.: Маркетинг, 2002.
4. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2010.

1. Информационно-справочная система Консультант плюс
2. Информационно-справочная система «Гарант»

6.4. Нормативно-правовые документы

Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч.1 и 2. - М.: ИНФРА-М, 2015.

Федеральные законы РФ

- 1.«О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. №2300-I (в редакции Федерального закона от 17 декабря 1999 г., ФЗ-212, с измен. и доп. 2015).
- 2.«Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г., ФЗ-№ 381. с изм. 2015
- 3.«О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказания услуг для государственных и муниципальных нужд» от 31.12. 2005 г., ФЗ-№ 94 (с изм. 2015 г.).
- 4.«О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля от 26 декабря 2008 г., ФЗ-№ 294, (в ред. Федерального закона от 28.04.2009 N 60-ФЗ), с изм. 2015
- 5.«О саморегулируемых организациях» от 1 декабря 2007 г., ФЗ- № 315. с изм.2015
- 6.«Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г., ФЗ- № 208 (с изменениями 2015.)
- 7.«О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г., ФЗ- №209 (в ред. Федеральных законов от 18.10.2007 N 230-ФЗ, от 22.07.2008 N 159-ФЗ), с изм. 2015
8. «О техническом регулировании» от 27 декабря 2002 г., ФЗ- № 184 (с изм. 2015.).
- 9.«О защите конкуренции» от 26 июля 2006 г., ФЗ-№ 135 (с изм 2015 г.).
10. «О некоммерческих организациях» от 12.01. 1996 г.,ФЗ-№ 7 (с изм. 2015 г.).
11. "Об обществах с ограниченной ответственностью" (Об ООО) от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015)
12. Этический кодекс предпринимателя-коммерсанта
13. Инструкция о порядке приемки продукции по количеству П-6
14. 6. Инструкция о порядке приемки продукции по качеству П-7

Постановления Правительства Российской Федерации

1. «Об утверждении Правил продажи алкогольной продукции» от 19 августа 1996 г. № 987 (в ред. Постановлений Правительства РФ от 16.11.1996 [N 1364](#), от 14.07.1997 [N 867](#), от 13.10.1999 [N 1150](#), от 02.11.2000 [N 840](#));
2. «Об утверждении Правил продажи по образцам» от 21 июля 1997 г. № 918 (с изм. и доп. на 2012);
3. "Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации" от 19 января 1998 г. № 55 (в ред. Постановлений Правительства РФ от 20.10.1998 N 1222, от 02.10.1999 N 1104, от 06.02.2002 N 81 (ред. 23.05.2006), от 12.07.2003 N 421, от 01.02.2005 N 49, от 08.02.2006 N 80);

4. ["О внесении изменений в Правила продажи отдельных видов товаров"](#) от 27 марта 2007 г., № 185.
5. ГОСТ Р 51303-2013 Торговля: термины и определения. – М.: Госстандарт России, 2013. -12 с.
6. ГОСТ Р 51304-2009 Услуги розничной торговли: Общие требования. - М.: Госстандарт России, 2009. – 7 с.
7. ГОСТ Р 51305-2009 Услуги торговли. Требования к персоналу– М.: Госстандарт России, 2009. - 7 с.
8. ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли. Классификация предприятий торговли - М.: Госстандарт России, 2009. – 13 с.
- 9.

6.5. Интернет-ресурсы

1. Программные средства офисного назначения: Операционная система Microsoft Windows 2007; Microsoft Office Prof Plus 2007 Rus; Программа распознавания текста ABBYY FineReader 5.0; Microsoft Office SharePoint 2007 Rus;

2. Прикладная программа: «1С - Предприятие», вер. по торговле - 8.0; ;

3. Программы верстки (печатных публикаций и web-страниц): Настольная издательская система PageMaker; Microsoft Front Page.

Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

[http:// www. budgetrf. ru](http://www.budgetrf.ru) - Мониторинг экономических показателей;

[http:// www. businesspress.ru](http://www.businesspress.ru) - Деловая пресса;

[http:// www. garant.ru](http://www.garant.ru) - Гарант;

Справочно-правовая система «Кодекс» «Эксперт-Торговля»;

Информационно-справочная система «Консультант Плюс»;

[http:// www. nta –rus. ru](http://www.nta-rus.ru) - Национальная торговая ассоциация;

[http:// www. rbc. ru](http://www.rbc.ru) – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);

[http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru) - Российская торговля;

[http:// www. torgrus. ru](http://www.torgrus.ru) - Новости и технологии торгового бизнеса.

Журналы: Современная торговля, Российская торговля, Управление сбытом, Управление продажами.

7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы.

Для проведения занятий по дисциплине необходимо следующее материально-техническое обеспечение: учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, для самостоятельной работы: читальные залы библиотеки.

Программное обеспечение: MS Office Professional Plus 2016.

Информационные справочные системы: Научная библиотека РАНХиГС. URL: <http://lib.ranepa.ru/>; Научная электронная библиотека eLibrary.ru. URL: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>; Национальная электронная библиотека. URL: www.nns.ru; Российская государственная библиотека. URL: www.rsl.ru; Российская национальная библиотека. URL: www.nnir.ru; Электронная библиотека Grebennikon. URL: <http://grebennikon.ru/>; Электронно-библиотечная система

Издательства «Лань». URL: <http://e.lanbook.com>; Электронно-библиотечная система ЮРАЙТ. URL: <http://www.biblio-online.ru/>.