

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Факультет управления

Кафедра коммерции и маркетинга

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Коммерческая деятельность

Образовательная программа

38.03.02 - Менеджмент

Профиль подготовки

Маркетинг

Уровень высшего образования

бакалавриат

Форма обучения

очная, заочная

Статус дисциплины: вариативная

Махачкала, 2018год

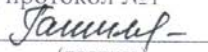
Рабочая программа дисциплины «Коммерческая деятельность» составлена в 2018 году в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 - Менеджмент (уровень бакалавриата) от «12» января 2016г. № 7.


Разработчик: кафедра коммерции и маркетинга, Пайзуллаева З.К., к.э.н., доц.

Рабочая программа дисциплины одобрена:
на заседании кафедры коммерции и маркетинга от « 30 » августа 2018г.,
протокол № 1

Зав. кафедрой  Умавов Ю.Д.
(подпись)

на заседании Методической комиссии факультета управления от «31»
августа 2018г., протокол №1

Председатель  Гашимова Л.Г.
(подпись)

Рабочая программа дисциплины согласована с учебно-методическим
управлением «31» августа 2018г. 

Содержание

- Аннотация рабочей программы дисциплины.....Ошибка! Закладка не определена.
1. Цели освоения дисциплины.....Ошибка! Закладка не определена.
 2. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата Ошибка! Закладка не определена.
 3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (перечень планируемых результатов обучения)Ошибка! Закладка не определена.
 4. Объем, структура и содержание дисциплины.....Ошибка! Закладка не определена.
 - 4.1. Объем дисциплины.....Ошибка! Закладка не определена.
 - 4.2. Структура дисциплиныОшибка! Закладка не определена.
 - 4.3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам). . Ошибка! Закладка не определена.
 5. Образовательные технологии.....Ошибка! Закладка не определена.
 6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов... Ошибка! Закладка не определена.
 7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины... Ошибка! Закладка не определена.
 - 7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.Ошибка! Закладка не определена.
 - 7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания.Ошибка! Закладка не определена.
 - 7.3. Типовые контрольные задания.....Ошибка! Закладка не определена.
 - 7.4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.Ошибка! Закладка не определена.
 8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.Ошибка! Закладка не определена.
 9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.Ошибка! Закладка не определена.
 10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.... Ошибка! Закладка не определена.
 11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем..... Ошибка! Закладка не определена.
 12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.Ошибка! Закладка не определена.

Аннотация рабочей программы дисциплины

Дисциплина «Коммерческая деятельность» входит в вариативную часть образовательной программы бакалавриата по направлению 38.03.02– Менеджмент.

Дисциплина реализуется на факультете управления кафедрой коммерции и маркетинга.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с изучением:

- сущности коммерческой деятельности как рыночной категории и ее роли в эффективном хозяйствовании предприятия;
- овладением методами изучения рынка товаров;
- приобретением знаний, необходимых для планирования и осуществления закупок избытка (продажи) товаров, формирования ассортимента товаров, их доставки, приемки их хранения, транспортно-экспедиционного обслуживания; обеспечения контроля и оценки показателей коммерческой деятельности предприятия.

Дисциплина нацелена на формирование следующих компетенций выпускника: профессиональных –ПК-12, ПК-19.

Преподавание дисциплины предусматривает проведение следующих видов учебных занятий: лекции, практические занятия, самостоятельная работа.

Рабочая программа дисциплины предусматривает проведение следующих видов контроля: текущий контроль успеваемости в форме опросов, рефератов, дискуссий, тестов, решения задач и промежуточный контроль в форме зачета.

Объем дисциплины 2 зачетные единицы, в том числе 72 академических часа по видам учебных занятий

Семестр	Учебные занятия			Форма промежуточной аттестации (зачет,
	в том числе:			
	всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем	СРС, в том	
		из них		

		всего	Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	КСР	консультации	числен экзамен	дифференцированный зачет, экзамен
2	72	32	18		18			36	зачет

1. Цели освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Коммерческая деятельность» является овладение студентами организационными знаниями и действиями, направленными на совершенствование процессов купли-продажи, обмена и продвижения товаров и услуг от производителей к потребителям для удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата

Дисциплина «Коммерческая деятельность» входит в вариативную часть образовательной программы бакалавриата 38.03.02 – Менеджмент.

Дисциплина «Коммерческая деятельность» базируется на знаниях основ экономической теории. Изучение данной дисциплины должно предшествовать изучению маркетинга, менеджмента и других дисциплин.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (перечень планируемых результатов обучения) .

Код компетенции из ФГОС ВО	Наименование компетенции из ФГОС ВО	Планируемые результаты обучения
ПК-12	Умение организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления).	Знает: структуру и формы коммерческой деятельности для решения профессиональных задач коммерческого предприятия Умеет: планировать и организовать снабжение и сбыт на предприятии Владеет: методами изучения рынка товаров; необходимыми навыками планирования и осуществления закупок и сбыта (продажи) товаров

ПК-19	Владение навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками	<p>Знает: принципы и способы организации управления коммерческой деятельностью планирование и организацию коммерческой деятельности предприятия;</p> <p>Умеет: определять объемы оптовых закупок и продаж товаров;</p> <p>Владеет: методами формирования ассортимента товаров, обеспечения контроля и оценки показателей коммерческой деятельности предприятия.</p>
-------	--	--

4. Объем, структура и содержание дисциплины.

4.1. Объем дисциплины составляет 2 зачетные единицы, 72 академических часа.

4.2. Структура дисциплины.

№ п/п	Разделы и темы дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Самостоятельная работа	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Контроль самост. раб.		
Модуль 1. Основы коммерческой деятельности.									
1	Сущность, роль, содержание и задачи коммерческой деятельности			2	2			4	Опрос, оценка выступлений, защита реферата
2	Договоры коммерческой деятельности			2	2			4	Опрос, оценка выступлений, защита реферата
3	Факторы развития коммерческой деятельности.			2	2			2	Опрос, оценка выступлений, защита реферата

4	Психология и этика коммерческой деятельности.			2	2			2	Опрос, оценка выступлений, защита реферата
5	Исследование рынка товаров.			2	2			2	Опрос, оценка выступлений, защита реферата
6	Коммерческая информация и ее защита							2	Опрос, оценка выступлений, защита реферата
<i>Итого по модулю 1:</i>		36		10	10			16	
Модуль 2. Коммерческая деятельность в торговле.									
1	Коммерческая деятельность по оптовым закупкам товаров.			2	2			4	Опрос, оценка выступлений, защита реферата
2	Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров.			2	2			4	Опрос, оценка выступлений, защита реферата
3	Коммерческая деятельность на предприятиях розничной торговли.			2	2			4	Опрос, оценка выступлений, защита реферата
4	Организация хозяйственных связей в коммерческой деятельности.			2	2			4	Опрос, оценка выступлений, защита реферата
5	Организация расчетов в коммерческой деятельности							4	Опрос, оценка выступлений, защита реферата
<i>Итого по модулю 2:</i>		36		8	8			20	
ИТОГО:		72		18	18			36	зачет

Форма обучения: заочная

НАИМЕНОВАНИЕ ТЕМ	Количество часов
------------------	------------------

	Всего	в том числе		
		Лекции	Практ. занятия	Самост. работа
<i>Тема 1. Сущность, роль, содержание и задачи коммерческой деятельности</i>	20	1	1	20
<i>Тема 2. Договоры коммерческой деятельности</i>	20	1	1	10
<i>Тема 3. Факторы развития коммерческой деятельности.</i>	20	1	2	20
<i>Тема 4. Психология и этика коммерческой деятельности.</i>	12	1	2	12
<i>зачет</i>				
ИТОГО:	72	4	6	62

4.3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам).

4.3.1. Содержание лекционных занятий по дисциплине.

Модуль 1. Основы коммерческой деятельности.

Тема 1.1. Сущность, роль, содержание и задачи коммерческой деятельности.

Понятие и сущность коммерческой работы. Развитие коммерческой деятельности в России. Новые условия хозяйствования. Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле. Коммерческие процессы. Технологические процессы. Дополнительные торговые услуги. Процессы и операции, выполняемые в торговле. Предмет, содержание и задачи курса «Коммерческая деятельность». Объект изучения курса. Общенаучные методы изучения курса. Структура курса «коммерческая деятельность». Переход России к рыночным условиям хозяйствования. Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе.

Тема 1.2. Договоры коммерческой деятельности.

Понятие и правовое регулирование договоров. Основные признаки сделки. Общие положения договорного права. Условия договора. Название договора. Структура договора. Договор купли-продажи. Договор поставки. Договор комиссии. Договор консигнации. Классификация договоров. Общие положения Договоры в коммерческой деятельности. Виды договоров, применяемых в торговле. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров. Ответственность сторон за нарушение условий договора.

Тема 1.3. Факторы развития коммерческой деятельности.

Экономические условия. Анализ внешней среды. Экономический фактор. Политический фактор. Социальный фактор. Технологический фактор. Механизм конкуренции. Внутренняя среда предприятия. Факторы внешней и внутренней среды коммерческого предприятия. Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Информация о покупателях. Информация о требованиях рынка к товару. Информация о конъюнктуре рынка. Коммерческая тайна и ее защита. Формы проявления коммерческой тайны. Коммерческие риски. Степень риска. Конкуренция в коммерческой деятельности. Материально-техническая база для коммерческой деятельности торгового предприятия.

Тема 1.4. Психология и этика коммерческой деятельности.

Понятие о профессиональной психологии. Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику. Деловой этикет предпринимателя-коммерсанта. Организация и ведение деловых переговоров. Деловые письма в коммерческой работе. Коммерческий риск и способы его уменьшения.

Тема 1.5. Исследование рынка товаров.

Содержание исследования рынка товаров. Изучение спроса потребителей и методы прогнозирования. Ценообразующие факторы и формирование цены на товары.

Тема 1.6. Коммерческая информация и ее защита.

Понятие коммерческой информации и источники ее получения. Коммерческая тайна и ее содержание. Обеспечение защиты коммерческой тайны. Роль товарных знаков в коммерческой деятельности.

Модуль 2. Коммерческая деятельность в торговле.

Тема 2.1. Коммерческая деятельность по оптовым закупкам товаров.

Сущность, роль и содержание закупочной работы. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров. Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров. Контроль и учет поступления товаров от поставщиков. Оптовые ярмарки и их роль в закупке товаров. Оптовые продовольственные рынки, и их роль в закупках товаров. Мелкооптовые магазины-склады.

Тема 2.2. Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров.

Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли. Организация продажи товаров на товарных биржах. Организация торговли на аукционах. Организация продажи товаров на оптовых рынках. Организация продажи товаров в магазинах.

Тема 2.3. Коммерческая деятельность на предприятиях розничной торговли.

Сущность и особенности коммерческой работы на предприятиях розничной торговли. Формирование ассортимента товаров и управление товарными запасами в магазинах. Методы стимулирования продажи товаров.

Тема 2.4. Организация хозяйственных связей в коммерческой деятельности.

Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле. Общие положения договора купли-продажи. Договор розничной купли-продажи. Договор поставки товаров. Заявки и заявки на товары. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность.

Тема 2.5. Организация расчетов в коммерческой деятельности.

Сущность расчетов в коммерческой деятельности. Наличная форма расчетов. Безналичная форма расчетов. Порядок открытия счетов в банке.

4.3.2. Содержание практических занятий по дисциплине.

Модуль 1. Основы коммерческой деятельности.

Тема 1.1. Сущность, роль, содержание и задачи коммерческой деятельности.

1. Понятие и сущность коммерческой работы.
2. Развитие коммерческой деятельности в России.
3. Новые условия хозяйствования.
4. Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле.
5. Коммерческие процессы.
6. Технологические процессы.
7. Дополнительные торговые услуги.
8. Процессы и операции, выполняемые в торговле.
9. Предмет, содержание и задачи курса «Коммерческая деятельность».
10. Объект изучения курса.
11. Общенаучные методы изучения курса.
12. Структура курса «коммерческая деятельность».
13. Переход России к рыночным условиям хозяйствования.
14. Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе.

Тема 1.2. Договоры коммерческой деятельности.

1. Понятие и правовое регулирование договоров.
2. Основные признаки сделки.
3. Общие положения договорного права.
4. Условия договора. Название договора.
5. Структура договора. Договор купли-продажи.
6. Договор поставки. Договор комиссии. Договор консигнации.
Классификация договоров.

7. Общие положения. Договоры в коммерческой деятельности.
8. Виды договоров, применяемых в торговле.
9. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров.
Ответственность сторон за нарушение условий договора.

Тема 1.3. Факторы развития коммерческой деятельности.

1. Экономические условия.
2. Анализ внешней среды.
3. Экономический фактор. Политический фактор.
4. Социальный фактор.
5. Технологический фактор. Механизм конкуренции.
6. Внутренняя среда предприятия.
7. Факторы внешней и внутренней среды коммерческого предприятия.
Информационное обеспечение коммерческой деятельности.
8. Информация о покупателях.
9. Информация о требованиях рынка к товару.
10. Информация о конъюнктуре рынка.
11. Коммерческая тайна и ее защита.
12. Формы проявления коммерческой тайны.
13. Коммерческие риски. Степень риска.
14. Конкуренция в коммерческой деятельности.
15. Материально-техническая база для коммерческой деятельности торгового предприятия.

Тема 1.4. Психология и этика коммерческой деятельности.

1. Понятие о профессиональной психологии.
2. Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику. Деловой этикет предпринимателя-коммерсанта.
3. Организация и ведение деловых переговоров.
4. Деловые письма в коммерческой работе.
5. Коммерческий риск и способы его уменьшения.

Тема 1.5. Исследование рынка товаров.

1. Содержание исследования рынка товаров.
2. Изучение спроса потребителей и методы прогнозирования.
3. Ценообразующие факторы и формирование цены на товары.

Тема 1.6. Коммерческая информация и ее защита.

1. Понятие коммерческой информации и источники ее получения.
2. Коммерческая тайна и ее содержание. Обеспечение защиты
3. коммерческой тайны. Роль товарных знаков в коммерческой
4. деятельности.

Модуль 2. Коммерческая деятельность в торговле.

Тема 2.1. Коммерческая деятельность по оптовым закупкам товаров.

1. Сущность, роль и содержание закупочной работы.
2. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров. Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров.
3. Контроль и учет поступления товаров от поставщиков.
4. Оптовые ярмарки и их роль в закупке товаров.
5. Оптовые продовольственные рынки, и их роль в закупках товаров. Мелкооптовые магазины-склады.

Тема 2.2. Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров.

1. Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли.
2. Организация продажи товаров на товарных биржах.
3. Организация торговли на аукционах.
4. Организация продажи товаров на оптовых рынках.
5. Организация продажи товаров в магазинах.

Тема 2.3. Коммерческая деятельность на предприятиях розничной торговли.

1. Сущность и особенности коммерческой работы на предприятиях розничной торговли.
2. Формирование ассортимента товаров и управление товарными запасами в магазинах.
3. Методы стимулирования продажи товаров.

Тема 2.4. Организация хозяйственных связей в коммерческой деятельности.

1. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле. Общие положения договора купли-продажи.
2. Договор розничной купли-продажи.
3. Договор поставки товаров.
4. Заявки и заявки на товары.
5. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность.

5. Образовательные технологии

С целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки предусматривается широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий:

- во время лекционных занятий используется презентация с применением слайдов с графическим и табличным материалом, что повышает наглядность и информативность используемого теоретического материала;
- практические занятия предусматривают использование групповой формы обучения, которая позволяет студентам эффективно взаимодействовать в микрогруппах при обсуждении теоретического материала;
- использование кейс–метода (проблемно–ориентированного подхода), то есть анализ и обсуждение в микрогруппах конкретной деловой ситуации из практического опыта товароведной деятельности отечественных и зарубежных компаний;
- использование тестов для контроля знаний во время текущих аттестаций и промежуточной аттестации;
- решение задач по анализу пищевой ценности продовольственных товаров, организация хранения, проведения контроля качества и экспертизы товаров;
- подготовка рефератов и докладов по самостоятельной работе студентов и выступление с докладом перед аудиторией, что способствует формированию навыков устного выступления по изучаемой теме и активизирует познавательную активность студентов.

Предусмотрены также встречи с представителями предпринимательских структур, государственных и общественных организаций, мастер-классы специалистов.

6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов.

Возрастает значимость самостоятельной работы студентов в межсессионный период. Поэтому изучение курса «Коммерческая деятельность» предусматривает работу с основной специальной литературой, дополнительной обзорного характера, а также выполнение домашних заданий.

Самостоятельная работа студентов должна способствовать более глубокому усвоению изучаемого курса, формировать навыки исследовательской работы и ориентировать студентов на умение применять теоретические знания на практике.

Задания для самостоятельной работы, их содержание и форма контроля приведены в форме таблицы.

Наименование тем	Содержание самостоятельной работы	Форма контроля
1	2	3
Тема 1.1. Сущность, роль, содержание и задачи коммерческой деятельности	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка конспекта
Тема 1.2. Договоры коммерческой деятельности	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение ситуационных задач	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка заданий
Тема 1.3. Факторы развития коммерческой деятельности.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка проведенного анализа
Тема 1.4. Психология и этика коммерческой деятельности.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение задач.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
Тема 1.5. Исследование рынка товаров.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение задач и тестов	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
Тема 1.6. Коммерческая информация и ее защита	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение ситуационных задач и тестов	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
Тема 2.1. Коммерческая деятельность по оптовым закупкам товаров.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение ситуационных задач и тестов. Конспектирование правил продажи товаров.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
Тема 2.2. Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение ситуационных задач.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.

Тема 2.3. Коммерческая деятельность на предприятиях розничной торговли.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение ситуационных задач.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
Тема 2.4. Организация хозяйственных связей в коммерческой деятельности.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение ситуационных задач.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка заданий.
Тема 2.5. Организация расчетов в коммерческой деятельности.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение ситуационных задач.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка заданий.

Целью подготовки реферата является приобретение навыков творческого обобщения и анализа имеющейся литературы по рассматриваемым вопросам, что обычно является первым этапом самостоятельной работы. По каждому модулю предусмотрены написание и защита одного реферата. Всего по дисциплине студент может представить шесть рефератов. Тему реферата студент выбирает самостоятельно из предложенной тематики. При написании реферата надо составить краткий план, с указанием основных вопросов избранной темы. Реферат должен включать введение, несколько вопросов, посвященных рассмотрению темы, заключение и список использованной литературы. В вводной части реферата следует указать основания, послужившие причиной выбора данной темы, отметить актуальность рассматриваемых в реферате вопросов. В основном разделе излагаются наиболее существенные сведения по теме, производится их анализ, отмечаются отдельные недостатки или нерешенные еще вопросы, вносятся и обосновываются предложения по повышению качества потребительских товаров, расширению ассортимента, совершенствованию контроля за качеством и т.д. В заключении реферата на основании изучения литературных источников должны быть сформулированы краткие выводы и предложения. Список литературы оформляется в соответствии с требованиями ГОСТ 7.1-84 «Библиографическое описание документа». Перечень литературы составляется в алфавитном порядке фамилий первых авторов, со сквозной нумерацией. Примерный объем реферата 15-20 страниц.

Тематика рефератов:

1. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.
2. Анализ и прогноз развития товарного рынка как необходимое условие эффективной коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.
3. Анализ и управление коммерческой деятельностью хозяйственного предприятия (по отраслям и сферам применения) в условиях рынка.
4. Анализ коммерческой деятельности лизинговых компаний.
5. Анализ эффективности коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка на примере конкретной компании, фирмы.
6. Аспекты качественного сервиса на рынке товаров и услуг.
7. Влияние коммерческих сделок, заключаемых субъектами рынка товаров и услуг, на результативность предприятия.
8. Закупка товаров и формирование коммерческих связей розничных торговых предприятий на потребительском рынке.
9. Инвестиции как источник развития материально-технологической оснащенности коммерческих предприятий.
10. Информационная система обеспечения коммерческой деятельности предприятия, ее роль и оценка эффективности.
11. Информационно-компьютерное обеспечение управления коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия.
12. Исследование конъюнктуры потребительского рынка и ее влияние на коммерческую деятельность розничного торгового предприятия.
13. Исследование рынков закупок и сбыта товаров в оптовой торговле.
14. История возникновения и развития коммерции и предпринимательства за рубежом и в России.
15. Качество обслуживания покупателей предприятием на рынке товаров и факторы его обуславливающие.
16. Коммерческая деятельность производственного предприятия во взаимодействии с торгово-посредническим звеном.
17. Концептуальные и методические основы коммерческой деятельности в розничной торговле, базирующиеся на достижениях отечественной и зарубежной науки и практики.
18. Концептуальные основы развития коммерческой деятельности в оптовом торговом предприятии на рынке России.
19. Культура обслуживания и реклама, их роль в создании положительного образа предприятия и позиционировании на рынке.
20. Методология исследования коммерческой деятельности предприятий, функционирующих в сфере товарного обращения.
21. Методы анализа коммерческих процессов предприятия по отраслям и сферам применения.
22. Методы и принципы проведения коммерческих сделок по закупке и продаже товаров предприятиями в новых условиях хозяйствования.

23. Моделирование коммерческой деятельности в оптовых торговых предприятиях по закупке и продаже потребительских товаров.
24. Моделирование товарного ассортимента предприятия и его прогнозная оценка.
25. Образование и развитие рынка лизинга в России.
26. Оптимизация системы закупки товаров и их реализации на базе использования информационной технологии.
27. Оптовая торговля в системе распределения общественного продукта и развитие ее организационных форм.
28. Опыт закупки (сбыта) готовой продукции хозяйственным предприятием на рынке России за рубежом.
29. Организационное и экономическое обеспечение управления коммерческой деятельностью розничной торговой фирмы.
30. Организационно-методологические аспекты формирования коммерческой деятельности предприятиями на рынке товаров и услуг.
31. Организационные аспекты закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия.
32. Организационные и правовые аспекты правил продажи (сбыта) товаров в условиях рынка.
33. Организационные основы продажи товаров со склада оптового торгового предприятия: методы, организация и эффективность.
34. Организация и развитие малых предприятий в России и зарубежных странах.
35. Организация и развитие коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.
36. Организация и развитие оптовой и розничной торговли в зарубежных странах.
37. Организация и развитие оптовой продажи товаров предприятиями отраслевой ориентации.
38. Организация и развитие основных видов и форм коммерческой деятельности предприятий на отраслевом рынке.
39. Организация и развитие розничной торговли в условиях рынка как сферы коммерческой деятельности.
40. Организация и развитие складского хозяйства оптового предприятия с позиций коммерческой направленности.
41. Организация и управление процессами продажи предприятий в условиях конкуренции.
42. Организация и управление процессами товародвижения на рынке.
43. Организация коммерческой деятельности страховых компаний.
44. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле России.
45. Организация коммерческой деятельности различных форм оптовой торговли в России и за рубежом.

46. Организация коммерческой деятельности розничного торгового предприятия с использованием маркетинга.
47. Организация поставок и товародвижения на отраслевом рынке и пути их совершенствования.
48. Организация процесса продажи товаров и инфраструктуры сервиса обслуживания покупателей в сфере розничной торговли.

При оценке качества представленной студентом работы принимается во внимание следующее:

1. Содержательное наполнение представленной работы (учитывается, насколько содержание соответствует теме).
2. Полнота раскрытия темы работы (учитывается количество описанных фактов, понятий и т. п.).
3. Логика изложения материала (учитывается умение студента логически верно строить план работы).
4. Количество и качество использованных источников литературы.
5. Оригинальность работы (осуществляется проверка в системе «Антиплагиат»).
6. Защита студентом представленной работы (студенты по желанию могут выступить с докладом на занятии).

Критерии оценки по 100-балльной шкале:

- 0-20 баллов выставляется студенту, если содержание работы свидетельствует о том, что студент имеет лишь частичное представление о теме, оригинальность работы очень низка (менее 20%);
- 30-50 баллов выставляется студенту, если содержание работы свидетельствует о том, что студент имеет определенное представление о теме реферата/доклада, способен логически верно строить план работы, но при этом допускает ошибки при формулировке самостоятельных выводов, оригинальность работы составляет 30%;
- 51-65 баллов выставляется студенту, если содержание работы свидетельствует о том, что он имеет достаточное представление о теме реферата/доклада, умеет логически верно строить план работы, грамотно использует источники литературы, способен самостоятельно делать обоснованные выводы, но допускает при этом ошибки, оригинальность работы составляет 35%;
- 66-85 баллов выставляется студенту, если содержание работы свидетельствует о том, что студент имеет хорошее представление о теме реферата/доклада, умеет логически верно строить план работы, грамотно использует источники литературы, способен самостоятельно делать обоснованные выводы, оригинальность работы составляет 40%;
- 86-100 баллов выставляется студенту, если содержание работы свидетельствует о том, что студент имеет отличное представление о теме реферата/доклада, умеет логически верно строить план работы, грамотно

использует источники литературы, способен самостоятельно делать обоснованные выводы, выступил с презентацией своей работы на занятии, оригинальность работы - выше 40%.

Предусмотрено проведение индивидуальной работы (консультаций) со студентами в ходе изучения материала данной дисциплины.

7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины.

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

Перечень компетенций с указанием этапов их формирования приведен в описании образовательной программы.

Код и наименование компетенция из ФГОС ВО	Планируемые результаты обучения	Процедура освоения
ПК-12	<p>Знает: структуру и формы коммерческой деятельности для решения профессиональных задач коммерческого предприятия</p> <p>Умеет: планировать и организовать снабжение и сбыт на предприятии</p> <p>Владеет: методами изучения рынка товаров; необходимыми навыками планирования и осуществления закупок и сбыта (продажи) товаров</p>	Устный опрос, конспектирование законов, написание рефератов, тестирование
ПК-19	<p>Знает: принципы и способы организации управления коммерческой деятельностью планирование и организацию коммерческой деятельности предприятия;</p> <p>Умеет: определять объемы оптовых закупок и продаж товаров;</p> <p>Владеет: методами формирования ассортимента товаров, обеспечения контроля и оценки показателей коммерческой деятельности предприятия.</p>	Устный опрос, конспектирование законов, написание рефератов, тестирование

7.2. Типовые контрольные задания

Текущий контроль успеваемости в форме опросов, рефератов, дискуссий, тестов, решения задач и промежуточный контроль в форме зачета.

Образец тестового задания по второму модулю

Вариант 1

Вопрос1.

Для того, чтобы обмен совершился, необходимо провести определенные взаимосвязанные действия

- а) найти покупателя
- б) заключить с ним сделку
- в) осуществить процесс обмена

Вопрос2

Смысл управления обменом, состоит в том, чтобы

- а) организовывать различные виды деятельности
- б) осуществлять процесс обмена
- в) осуществлять коммерческую деятельность

Вопрос3

Связь фирмы с потребителями осуществляется через

- а) коммерческую деятельность
- б) посредников
- в) покупателей

Вопрос4

Внешнеэкономическая деятельность направлена на

- а) проведение фирмой экспортно-импортных операций
- б) на управление заграничной производственной и сбытовой деятельности
- в) на реализацию различных видов продукции

Вопрос 5

Международные коммерческие операции подразделяются на

- а) основные
- б) обеспечивающие
- в) посреднические
- г) расчетные

Вопрос6

К основным коммерческим операциям относятся следующие

- а) по обмену товарами в материальной форме
- б) по обмену техническими услугами
- в) по обмену коммерческими услугами
- г) по обмену опытом

Вопрос7

Обеспечивающими международный товарооборот является операции

- а) по международным перевозкам грузов
- б) по ведению международных расчетов

в) по предоставлению консультационных услуг

г) по совершенствованию управления

Вопрос 8

В понятие «международная торговля» включается

а) различные виды торгово-экономической деятельности реализуемой через каналы международной торговли

б) кооперация в области научных исследований

в) специализация и кооперирование производства

Задание 1.

Установить соответствие:

специализированный магазин	ограниченный ассортимент ходовых товаров
универмаг	широкий ассортимент, низкий уровень цен
супермаркет	значительное количество специализированных отделов по группам товаров
магазин товаров повседневного спроса	узкая группа товаров со значительной глубиной ассортимента

Задание 2.

Изобразите двухуровневый канал сбыта для товаров производственного назначения, ширина которого на первом уровне равна 4, а на втором – 12.

Задание 3.

Установить соответствие

Коммивояжер	возврат не распроданного в рознице товара
Консигнант	поиск производителя необходимого товара для клиента
Производственный кооператив	продажа сельхозпродукции на местных рынках

Задание 4.

Необходимость оптовой торговли, ее задачи и функции.

Задание 5.

Методы доставки товаров в магазины.

Вариант 2.

Вопрос 1.

Эффективное использование экономического механизма международных торгово-экономических отношений требует

а) хорошего знания и умелого использования нашими предприятиями, объединениями опыта проведения коммерческих операций зарубежными контрагентами

б) умелого применения форм и методов международной торговли различными товарами и услугами

- в) введения международных расчетов
- г) предоставление консультационных услуг в области информации и совершенствования управления

Вопрос 2

Изучение международного коммерческого дела требует последовательного рассмотрения таких вопросов

- а) тщательной увязки основных и общественных операций
- б) новые формы и методы международной торговли
- в) техника проведения коммерческих операций
- г) организационная структура управления

Вопрос 3

Осуществление международных операций требует

- а) применение определенных правовых форм и использование конкретных методов их проведения
- б) организация международной торговли научно-техническими знаниями;
- в) пути и способы содействия развитию международных связей

Вопрос 4

Под торговыми сделками понимаются сделки связанные с

- а) обменом товарами в материальной форме
- б) предоставлением услуг, как основных, так и обеспечивающих международных товарооборот
- в) организацией международных производственных технических связей
- г) техникой проведения коммерческих операций

Вопрос 5

Особенности международных торговых сделок характеризуются следующими важнейшими чертами

- а) изучение международного коммерческого дела
- б) рост масштабов сделок
- в) расширение практики поставок под ключ
- г) тщательная увязка основных и обеспечивающих операций

Вопрос 6

В объем поставки на комплектное оборудование входит

- а) проектирование и поставка самого оборудования
- б) предоставление технических услуг
- в) комплексный характер сделок на поставку
- г) инженерно-консультационное обслуживание

Вопрос 7

В современных условиях широко применяются различные формы межфирменных связей, в том числе

- а) совместная научная деятельность
- б) технические консультации потребителей
- в) специализация производства
- г) совершенствование управления

Вопрос 8

В международной торговой практике используются основные методы осуществления коммерческих операций

- а) прямой
- б) инновационный
- в) косвенный
- г) долгосрочный

Вопрос 9

Осуществление непосредственных коммерческих операций имеет следующие преимущества

- а) позволяет налаживать тесные контакты с иностранными потребителями
- б) продажа и закупка на внешних рынках промышленного сырья
- в) изучать условия рынка и быстрее приспособлять свои производственные программы к спросу и требованиям иностранного рынка
- г) экспортировать крупногабаритное и дорогостоящее оборудование

Вопрос 10

В современных условиях широко применяются различные формы межфирменных связей, в том числе

- а) совместная научная деятельность
- б) технические консультации потребителей
- в) специализация производства
- г) совершенствование управления

Задание 1.

Сопоставление интенсивности распределения и методов продажи

интенсивное	Фирма "Ви-Эй-Джи" сбывает свои автомашины через дилеров, действующих в регионах, где другие дилеры эту марку не продают
селективное	Предприятие предлагает жевательную резинку в большом количестве торговых точек
эксклюзивное	Предприятие В. Зайцева распространяет свою одежду в тщательно отобранных специализированных магазинах

Задание 2.

К какому из перечисленных ниже видов розничной торговой сети относятся: торговые автоматы; супермаркет; вагонолавка; специализированный магазин; автолавка; универмаг; гастроном; киоск; галантерейный магазин; павильон; судолавка; розничный магазин – склад.

а) стационарная; б) мелкорозничная; в) передвижная.

Задание 3.

Установить соответствие

Коммивояжер	возврат не распроданного в рознице товара
-------------	---

Консигнант	поиск производителя необходимого товара для клиента
Производственный кооператив	продажа сельхозпродукции на местных рынках

Задание 4.

Организаторы оптового оборота.

Задание 5.

Характеристика методов розничной продажи товаров.

Вариант 3

Вопрос1

В международной торговой практике используются основные методы осуществления коммерческих операций

- а) прямой
- б) инновационный
- в) косвенный
- г) долгосрочный

Вопрос2

В международной торговой практике используются основные методы осуществления коммерческих операций

- а) прямой
- б) инновационный
- в) косвенный
- г) долгосрочный

Вопрос3

Осуществление непосредственных коммерческих операций имеет следующие преимущества

- а) позволяет налаживать тесные контакты с иностранными потребителями
- б) продажа и закупка на внешних рынках промышленного сырья
- в) изучать условия рынка и быстрее приспособлять свои производственные программы к спросу и требованиям иностранного рынка
- г) экспортировать крупногабаритное и дорогостоящее оборудование

Вопрос4

Прямые связи характеризуются следующими особенностями

- а) предусматривают поставку заранее определенных видов продукции
- б) носят целенаправленный характер
- в) изучает спрос и потребности покупателей
- г) приспособляют производственные программы к требованиям конкретного потребления

Вопрос5

Наиболее распространены в коммерческой практике переговоры, проводимые путем

- а) переписки
- б) личных встреч
- в) по телефону

Вопрос 6

Типовые контракты применяются при заключении сделок

- а) на стандартные виды машин и оборудования
- б) на промышленное сырье, поставляемое на долгосрочной основе
- в) на страхование грузов
- г) на поставку крупных промышленных объектов

Вопрос 7

Типовые контракты биржевых комитетов получили наибольшее распространение в торговле

- а) зерновыми
- б) промышленным сырьем
- в) сахаром
- г) серебром

Вопрос 8

Торговый обычай должен отвечать следующим требованиям

- а) иметь характер общего правила
- б) быть достаточно известным в соответствующей области торговли
- в) постоянность соблюдения
- г) повторяемость

Вопрос 9

Общие правила применения торговых обычаев сводятся к следующему

- а) стороны связаны любым обычаем, относительно которого они договорились
- б) даже если лицо выступает на рынке не самостоятельно, а через агента
- в) при отсутствии договоренности об ином считается, что стороны подразумевали применение к их договору или его заключению обычая, о котором они знали
- г) постоянность соблюдения

Вопрос 10

Виды контрактов международной купли-продажи

- а) разовые
- б) многоуровневые
- в) периодические
- г) коммерческие

Задание 1.

Обувная фабрика "Заря" реализует свою продукцию через сеть фирменных магазинов. Используется канал ... (указать уровень канала)

Предприятие "Олеко" продает семена овощных культур, принимая заказы по почте; используется канал ... (указать уровень канала)

Продажа пивоваренными компаниями пива через свои розничные точки является примером (указать вид сбытовой системы)

Распространение бензина через сеть заправочных станций, владельцем которых является нефтяная компания – это пример ... (указать вид сбытовой системы)

Задание 2.

Соответствие типа оптовика и вида деятельности

Агент	организация встречи продавца и покупателя и участие в переговорах
Брокер	действия от имени производителей без вступления в право собственности
Производственный кооператив	продажа сельхозпродукции на местных рынках

Задание 3.

Соответствие вида транспорта и лучшей характеристики

Автомобильный	стоимость одной тонно-мили
Водный	способность перевозить различные виды грузов
Воздушный	количество обслуживаемых географических точек
Железнодорожный	время доставки от точки до точки

Задание 4.

Товарная специализация магазинов.

Задание 5.

Технологическая планировка торгового зала.

Вариант 4

Вопрос 1

В объем поставки в контрактах на комплексное оборудование входят
а) контакты по линии приемки оборудования по частям, которые идут параллельно со строительством цехов, где должно быть установлено оборудование

б) проектная документация, техническая документация

в) утверждение заказчиком технического проекта

г) технические услуги – посылка специалистов к заказчику для консультаций, монтажа, наладки, пуска оборудования в эксплуатацию

Вопрос 2

Тесные связи между поставщиком и заказчиком осуществляются по следующим основным направлениям

а) совместные разработки и обсуждение проекта

б) проверка материалов, комплектации

в) технологическая, вспомогательная документация

г)распределение расходов по погрузке товара между продавцом и покупателем

Вопрос 3

В зависимости от выполняемых функций внешнеторговые документы можно разделить на следующие группы

а)по обеспечению производства экспортного товара

б)страховые документы

в)установление цен на каждую часть поставки в момент подписания контракта

г)издержки на инженерно-консультационные услуги

Вопрос 4

Важной особенностью встречной торговли является

а)гибкость

б)увязка экспорта со встречными закупками товаров

в)компенсационные сделки

г)компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве

Вопрос 5

Под промышленной компенсацией понимаются сделки, которые охватывают

а)небольшую сумму

б)более крупную сумму

в)крупную сумму

Вопрос 6

Компенсационные сделки на коммерческой основе подразделяются на

а)краткосрочные компенсационные сделки

б)авансовые закупки

в)встречная поставка

г)платежные операции

Вопрос 7

Отличительными чертами деятельности дистрибьютора являются

а)приобретение и перепродажа товаров от своего имени и за свой счет

б)тесные и доверительные связи с производителем

в)капитал торгово-посреднических фирм используется для финансирования сделок

г)экспортер освобождается от многих забот

Вопрос 8

Важными особенностями деятельности торгово-посреднических фирм в современных условиях являются

а)привязка агентских фирм к промышленным монополиям

б)содействие в создании за границей производственных предприятий

в)выявляют зарубежные источники сырья и помогают в их разработке

г) привязка торговых посредников к производителям машин и оборудования

Вопрос 9

Торговые компании оказывают фирмам услуги

- а) содействие в создании за границей производственных предприятий
- б) посредничают в поисках новой техники
- в) реализуют товары промышленного назначения
- г) превращение крупнейших различных фирм в международные

Вопрос 10

Оборот международных товарных бирж по всем видам операций оценивается в

- а) 2,5 – 3,0 трлн. долл. ежегодно
- б) 3,5 – 4,0 трлн. долл. ежегодно
- в) 4,0 – 4,5 трлн. долл. ежегодно
- г) 4,5 – 5,0 трлн. долл. ежегодно

Задание 1.

Соответствие функций участников канала распределения и задач

информационная	разработка и распространение рекламной информации о предлагаемых товарах
стимулирование сбыта	проведение маркетинговых исследований
установление контактов	поиск предполагаемых покупателей

Задание 2.

Предприятие розничной торговли, в котором каждой товарной группой (обычно одежда, товары для дома и хозяйственные товары) занимается специализированный отдел –

это

Розничный магазин самообслуживания с низким уровнем цен, невысокими наценками, широким ассортиментом и низким уровнем дополнительных услуг – это

Задание 3.

Условия торговли, при которых оптовые торговцы сохраняют право собственности на товар, а розничные торговцы оплачивают им только те товары, которые были раскуплены покупателями – это

Оптовик, не обладающий правом собственности на товар, основная функция которого состоит в том, чтобы организовать встречу продавца и покупателя и принять участие в переговорах – это

Задание 4.

Характеристика независимых оптовых посредников.

Задание 5.

Принципы и требования к организации товароснабжения

Вариант 5

Вопрос 1

В группу промышленного сырья и полуфабрикатов входят:

- а) топливные товары
- б) продовольственные товары
- в) драгоценные металлы
- г) масличные

Вопрос 2

Фьючерсные сделки могут совершаться на

- а) один вид товара
- б) два вида товаров
- в) три вида товара
- г) три и более вида товара

Вопрос 4

Стандартизация фьючерсного контракта означает унификацию следующих условий

- а) вид товара
- б) количество
- в) цена
- г) срок поставок

Вопрос 5

Разница между ценами предложений покупателей и ценами продавцов составляет

- а) 0,1% и менее от цены товара
- б) 0,1% и более от цены товара
- в) 0,2% и более от цены товара
- г) 0,3% от цены товара

Вопрос 6

Первый контракт на алюминий с содержанием алюминия 99,5% бы введен в

- а) 1973г
- б) 1975г
- в) 1977г
- г) 1978г

Вопрос 7

Особенности международных торговых сделок характеризуются следующими важнейшими чертами

- а) изучение международного коммерческого дела
- б) рост масштабов сделок
- в) расширение практики поставок под ключ
- г) тщательная увязка основных и обеспечивающих операций

Вопрос 8

В объем поставки на комплектное оборудование входит

- а) проектирование и поставка самого оборудования
- б) предоставление технических услуг
- в) комплексный характер сделок на поставку
- г) инженерно-консультационное обслуживание

Вопрос 9

В современных условиях широко применяются различные формы межфирменных связей, в том числе

- а) совместная научная деятельность
- б) технические консультации потребителей
- в) специализация производства
- г) совершенствование управления

Вопрос 10

В международной торговой практике используются основные методы осуществления коммерческих операций

- а) прямой
- б) инновационный
- в) косвенный
- г) долгосрочный

Задание 1.

Соответствие типа розничного торговца и вида ассортимента

Магазин товаров повседневного спроса	узкая группа товаров со значительной глубиной ассортимента
Специализированный магазин	значительное количество специализированных отделов по группам товаров
Супермаркет	широкий ассортимент, низкий уровень цен
Универмаг	ограниченный ассортимент ходовых товаров

Задание 2.

Этапы процесса закупки материальных ресурсов у поставщика в порядке реализации:

1. Взаимодействие поставщика и покупателя в процессе закупки
2. Разработка списка возможных поставщиков
3. Выбор наиболее выгодного поставщика
4. Ведение переговоров
5. Заключение контракта

Задание 3.

Изобразите трехуровневый канал сбыта, используемый для продуктов питания, ширина которого на первом уровне равна 6, на втором уровне 36, а на третьем – 60.

Задание 4. Методы оптовой продажи товаров со склада.

Задание 5. Классификация и виды розничной торговой сети.

Соответствие интенсивности распределения и типа товара

Интенсивное	товары предварительного выбора
Селективное	товары особого спроса
Эксклюзивное	товары повседневного спроса

Контрольные вопросы к зачету для промежуточного контроля

1. Структура и содержание коммерческой деятельности.
2. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.
3. История развития коммерции в России и за рубежом.
4. Факторы внешней и внутренней среды коммерческого предприятия.
5. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.
6. Коммерческая тайна и ее защита.
7. Коммерческие риски.
8. Конкуренция в коммерческой деятельности.
9. Содержание исследования рынка товаров.
10. Изучение спроса потребителей и методы прогнозирования.
11. Ценообразующие факторы и формирование цены на товары
12. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей.
13. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность.
14. Сущность процесса товародвижения и задачи его рациональной организации.
15. Организация коммерческих взаиморасчетов в процессе обмена товаров.
16. Понятие и правовое регулирование договоров.
17. Классификация договоров.
18. Порядок заключения и исполнения договоров.
19. Ответственность за нарушение договорных обязательств.
20. Изменение и расторжение договоров.
21. Структурное построение коммерческих служб предприятия и их основные функции.
22. Особенности материально-технического снабжения предприятий.
23. Коммерческая деятельность по сбыту продукции.
24. Структура и составные части коммерческой деятельности в оптовой торговле.
25. Классификация оптовых предприятий.
26. Коммерческая деятельность по оптовой закупке товаров.
27. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.
28. Методы исследования коммерческой деятельности на рынке товаров.
29. Методы организации коммерческой деятельности предприятий.
30. Моделирование коммерческой деятельности предприятий (по отраслям и сферам применения).
31. Методологические подходы к исследованию товарных рынков.
32. Прогнозная оценка спроса на рынке товаров.
33. Методы ценообразования в коммерческой деятельности.
34. Моделирование оптимальной структуры ассортимента.
35. Исследование конъюнктуры товарного рынка.

36. Выбор товаров и принципы формирования ассортимента коммерческого предприятия.
37. Методы определения объемов закупки и продаж товаров на предприятиях.
38. Методы прогноза объемов продаж товаров на целевом рынке предприятия.
39. Сущность товарного обеспечения предприятий в условиях рынка и его влияние на показатели коммерческой деятельности.
40. Принципы и технология организации закупок товаров на предприятиях.
41. Организация поставок товаров в коммерческие предприятия.
42. Формирование и планирование товарных запасов на предприятии.
43. Проведение коммерческих переговоров и заключение договоров купли-продажи товаров
44. Организация взаиморасчетов при исполнении коммерческой сделки.

7.3. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Оценка за модуль определяется как сумма баллов за текущую и контрольную работу.

Коэффициент весомости баллов, набранных за текущую и контрольную работу, составляет 0,5/0,5.

Текущая работа включает оценку аудиторной и самостоятельной работы.

Оценка знаний студента на практическом занятии (аудиторная работа) производится по 100-балльной шкале.

Оценка самостоятельной работы студента (написание эссе, подготовка доклада, выполнение домашней контрольной работы и др.) также осуществляется по 100-балльной шкале.

Для определения среднего балла за текущую работу суммируются баллы, полученные за аудиторную и самостоятельную работу, полученная сумма делится на количество полученных оценок.

Итоговый балл за текущий работу определяется как произведение среднего балла за текущую работу и коэффициента весомости.

Если студент пропустил занятие без уважительной причины, то это занятие оценивается в 0 баллов и учитывается при подсчете среднего балла за текущую работу.

Если студент пропустил занятие по уважительной причине, подтвержденной документально, то преподаватель может принять у него отработку и поставить определенное количество баллов за занятие. Если преподаватель по тем или иным причинам не принимает отработку, то это занятие при делении суммарного балла не учитывается.

Контрольная работа за модуль также оценивается по 100-балльной шкале. Итоговый балл за контрольную работу определяется как произведение баллов за контрольную работу и коэффициента весомости.

Критерии оценок аудиторной работы студентов по 100-балльной шкале:
«0 баллов» - студент не смог ответить ни на один из поставленных вопросов
«10-50 баллов» - обнаружено незнание большей части изучаемого материала, есть слабые знания по некоторым аспектам рассматриваемых вопросов

«51-65 баллов» - неполно раскрыто содержание материала, студент дает ответы на некоторые рассматриваемые вопросы, показывает общее понимание, но допускает ошибки

«66-85 баллов» - студент дает почти полные ответы на поставленные вопросы с небольшими проблемами в изложении. Делает самостоятельные выводы, имеет собственные суждения.

«86-90 баллов» - студент полно раскрыл содержание материала, на все поставленные вопросы готов дать абсолютно полные ответы, дополненные собственными суждениями, выводами. Студент подготовил и отвечает дополнительный материал по рассматриваемым вопросам.

Таблица перевода рейтингового балла по дисциплине в «зачтено»
или «не зачтено»

Итоговая сумма баллов по дисциплине по 100-балльной шкале	Оценка по дисциплине
0-50	Не зачтено
51-100	Зачтено

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

а) основная литература:

1. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : учебник / Д.А. Мачерет [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — М. : Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте, 2016. — 380 с. — 978-5-89035-919-3. — Режим доступа:

<http://www.iprbookshop.ru/57987.html>

2. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2017. — 500 с. — 978-5-394-01418-5. — Режим доступа:

<http://www.iprbookshop.ru/60422.html>

3.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.bibliocomplectator.ru/book/?id=60422>.—

«БИБЛИОКОМПЛЕКТАТОР», по паролю

4.Семиглазов В.А. Инновации и инвестиции [Электронный ресурс] : учебное пособие / В.А. Семиглазов. — Электрон. текстовые данные. — Томск: Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, 2016. — 134 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71372.html>

б)дополнительная литература:

1. Пигунова О.В. Коммерческая деятельность предприятия [Электронный ресурс] : учебное пособие / О.В. Пигунова, Е.П. Науменко. — Электрон. текстовые данные. — Минск: Вышэйшая школа, 2014. — 256 с. — 978-985-06-2318-8. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/35490.html>

Панкратов, Федор Григорьевич.

2. Коммерческая деятельность : учебник: [для вузов по специальности "Коммерция (торговое дело)"] / Панкратов, Федор Григорьевич. - Изд. 8-е, перераб. и доп. - М. : Дашков и К, 2017, 2007, 2005. - 502,[1] с. ; 21 см. - ISBN 5-94798-587-X : 220-00.

Местонахождение: Научная библиотека ДГУ, Университетская библиотека ONLINE, IPRbooks URL

3.Виноградова, Светлана Николаевна.

Коммерческая деятельность : учеб. для вузов / Виноградова, Светлана Николаевна ; О.В.Пигунова. - Мн. : Вышэйша школа, 2005. - 351,[1] с. - Утверждено МО РБ. - ISBN 985-06-1029-8 : 150-15.

Местонахождение: Научная библиотека ДГУ, IPRbooks URL:

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.

1) eLIBRARY.RU[Электронныйресурс]: электронная библиотека /Науч. электрон. б-ка. — Москва, 1999 - . Режим доступа: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>. - Яз. рус., англ.

2) Moodle[Электронный ресурс]: система виртуального обучением: [база данных] / Даг. гос. ун-т. - Махачкала, г. - Доступ из сети ДГУ или, после регистрации из сети ун-та, из любой точки, имеющей доступ в интернет. - URL: <http://moodle.dgu.ru/>.

3) Электронный каталог НБ ДГУ [Электронный ресурс]: база данных содержит сведения о всех видах литературы, поступающих в фонд НБ ДГУ/Дагестанский гос. ун-т. - Махачкала, 2010 - Режим доступа:

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

Комплексное изучение предлагаемой студентам учебной дисциплины «Коммерческая деятельность» предполагает овладение материалами лекций, учебников, творческую работу студентов в ходе проведения практических занятий, а также систематическое выполнение тестовых и иных заданий для самостоятельной работы студентов. Овладение дисциплины поможет студентам получить современные представления по проблемам совершенствования процессов купли-продажи, обмена и продвижения товаров и услуг от производителей к потребителям для удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли.

Изучение дисциплины сводится к подготовке специалистов, обладающих знаниями, необходимыми для выполнения своей профессиональной деятельности.

В ходе лекций раскрываются основные вопросы в рамках рассматриваемой темы, делаются акценты на наиболее сложные и интересные положения изучаемого материала, которые должны быть приняты студентами во внимание. Материалы лекций являются основой для подготовки студента к практическим занятиям.

Основной целью практических занятий является контроль за степенью усвоения пройденного материала, ходом выполнения студентами самостоятельной работы и рассмотрение наиболее сложных и спорных вопросов в рамках темы практического занятия. Выполнение практических заданий способствует более глубокому изучению проблем, связанных с формированием и оценкой потребительских свойств, ассортимента товаров, приобретению навыков сравнительной характеристики их потребительной ценности. К каждому занятию студенты должны изучить соответствующий теоретический материал по учебникам и конспектам лекций. Ряд вопросов дисциплины, требующих авторского подхода к их рассмотрению (например, вопросы, связанные с организацией технического регулирования в Республике Дагестан), заслушиваются на практических занятиях в форме подготовленных студентами сообщений (10-15 минут) с последующей их оценкой всеми студентами группы. Для успешной подготовки устных сообщений на практических занятиях студенты в обязательном порядке, кроме рекомендуемой к изучению литературы, должны использовать публикации по изучаемой теме в журналах: «Российская торговля», «Коммерческое дело».

11. Перечень информационных технологий, используемых при

осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем.

Для проведения индивидуальных консультаций может использоваться электронная почта. Разработан учебный курс на электронной платформе Moodle.

12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.

На факультетеуправленияДагестанского государственного университета имеются аудитории (405 ауд., 421 ауд.,408 ауд., 434 ауд.), оборудованные интерактивными, мультимедийными досками, проекторами, что позволяет читать лекции в формате презентаций, разработанных с помощью пакета прикладных программ MS PowerPoint, использовать наглядные, иллюстрированные материалы, обширную информацию в табличной и графической формах, пакет прикладных обучающих программ, а также электронные ресурсы сети Интернет.