

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

Кафедра коммерции и маркетинга факультета управления

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Коммерческая деятельность

Образовательная программа

38.03.06. «Торговое дело»

Профиль подготовки
Коммерция

Уровень высшего образования
бакалавриат

Форма обучения
Очная, заочная

Статус дисциплины: базовая

Махачкала, 2018год

Рабочая программа дисциплины «Коммерческая деятельность» составлена в 2018 году в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06. «Торговое дело» (уровень бакалавриат) от «12» ноября 2015г. № 1334.

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 Умав Ю.Д. Умавов Ю.Д.
(подпись)

на заседании Методической комиссии факультета управления от «31» августа
2018 г., протокол №1.
Председатель Гашимова Л.Г. Гашимова Л.Г..
(подпись)

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

Содержание

Аннотация рабочей программы дисциплины	4
1. Цели освоения дисциплины	4
2. Место дисциплины в структуре ООП бакалавриата	4
3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (перечень планируемых результатов обучения)	5
4. Объем, структура и содержание дисциплины.	7
4.1. Объем дисциплины	7
4.2. Структура дисциплины	7
4.3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам).....	10
5. Образовательные технологии	13
6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов.	13
7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины.	12
7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.....	12
7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания.	19
7.3. Типовые контрольные задания.....	23
7.4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.	32
8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.....	34
9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.....	26
10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.	32
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем.	32
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.....	36

Аннотация рабочей программы дисциплины

Дисциплина «Коммерческая деятельность» входит в базовую часть профессионального цикла образовательной программы бакалавриата по направлению 38.03.06. «Торговое дело».

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 и сбыта (продажи) товаров, формирования ассортимента товаров, их доставки, приемки и хранения, транспортно-экспедиционного обслуживания; обеспечения контроля и оценки показателей коммерческой деятельности предприятия.

Дисциплина нацелена на формирование следующих компетенций выпускника: общепрофессиональных –ОК-2 , общепрофессиональных ОПК-4 .

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 экзамена.

Объем дисциплины 7 зачетных единиц, в том числе в академических часах по видам учебных занятий.

Семестр	Учебные занятия						СРС, в том числе экзамен	Форма промежуточной аттестации (зачет, дифференцированный зачет, экзамен)
	в том числе							
	Контактная работа обучающихся с преподавателем							
Все го	из них							
	Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	КСР	консультации			
3	108	36		36			36	Зачет
4	144	36		18	36		54	Экзамен

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 базовую часть образовательной программы бакалавриата 38.03.06. «Торговое дело».

Дисциплина «Коммерческая деятельность» базируется на знаниях основ экономической теории, статистики, информатики, истории коммерции.

Дисциплина «Коммерческая деятельность» является составной частью учения о торговле. Дисциплина «Коммерческая деятельность» должна предшествовать изучению: организации торговой деятельности; рекламной деятельности; поведению потребителей.

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

Компетенции	Формулировка компетенции из ФГОС ВО	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)
ОК-2	Способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах	<p>Знает: типовые процедуры и методы контроля и порядок их разработки; процессы групповой динамики и принципы формирования команды;</p> <p>Умеет: оценивать условия и последствия принимаемых организационно-управленческих решений; анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений;</p> <p>Владет: методами изучения и прогнозирования спроса с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка; системой составления и организации документации в области профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной), и проверка правильности ее оформления;</p>

ОПК-4	Способность применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией.	<p>Знает: организацию и эффективное осуществление контроля качества товаров и услуг; управление товародвижением, его учет и оптимизация, минимизация потерь товаров, затрат материальных и трудовых ресурсов;</p> <p>Умеет: использовать в практической деятельности организаций информацию, полученную в результате маркетинговых исследований и бенчмаркетинга; применять количественные и качественные методы анализа при принятии управленческих решений и строить экономические, финансовые и организационно-управленческие модели</p> <p>Владеет: управлением ассортиментом и качеством товаров и услуг; выбором и реализацией стратегии ценообразования;</p>
-------	--	--

4. Объем, структура и содержание дисциплины.

4.1. Объем дисциплины составляет 7 зачетных единиц, 252 академических часов.

4.2. Структура дисциплин

№ 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	3	1	2	2			4	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка конспекта
2	Договоры коммерческой деятельности.	3	2	2	2			2	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка конспекта
3	Факторы развития коммерческой деятельности.	3	3,4	4	4			2	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка конспекта
4	Коммерческая информация и ее защита.		5,6	4	4			4	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка конспекта
<i>Итого по модулю 1:</i>		36		12	12			12	
Модуль 2. Коммерческая деятельность в торговле.									
1	Коммерческая деятельность по оптовым закупкам товаров.	3	7	2	2			2	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка конспекта
2	Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров.	3	8	2	2			4	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка конспекта
3	Коммерческая деятельность на предприятиях розничной торговли	3	9, 10	4	4			2	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка конспекта
4	Организация расчетов в коммерческой деятельности		11 12	4	4			2	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка конспекта

	<i>Итого по модулю 2:</i>	36		12	12			12	
Модуль 3. Инфраструктура коммерческой деятельности.									
1.	Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров.	3	13 14	4	4			2	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка конспекта
2.	Организация биржевой и аукционной торговли.	3	15 16	4	4			2	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка конспекта
3.	Франчайзинг в рыночной экономике.	3	17	2	2			2	
4.	Лизинговые операции.	3	18	2	2			4	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка конспекта
<i>Итого по модулю 3</i>		36		12	12			12	
Модуль 4. Особенности коммерческой деятельности при совершении экспортно-импортных операций.									
1.	Особенности коммерческой работы.	4	1,2 3,4 5,6	6	2		12	4	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка конспекта
2.	Организация таможенных операций.	4	7.8	4	2			4	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка конспекта
3.	Особенности коммерческой работы в сфере услуг.	4	9	2	2		12	10	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка конспекта
<i>Итого по модулю 4:</i>		36		12	6			18	
Модуль 5. Основы организации и технологии товародвижения.									
1.	Основы построения товародвижения	4	10 11	4	2			6	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка конспекта
2.	Организация и технология товародвижения.	4	12 13	4	2			4	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка конспекта
3.	Назначение и функции складов	4	14 15	4	2			8	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка конспекта
<i>Итого по модулю 5:</i>				12	6			18	
Модуль 6. Международные коммерческие операции.									
1	Содержание и виды контрактов	4	16 17	4	2			4	Опрос, оценка выступлений, защита

									реферата, проверка конспекта
2	Содержание контрактов международной купли-продажи.	4	18 19	4	2		12	4	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка конспекта
3	Коммерческая деятельность на мировом рынке через торгово-посредническое звено.	4	20 21	4	2			10	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка конспекта
	<i>Итого по модулюб:</i>	36		12	6			18	
	Модуль 7:								
	<i>Экзамен</i>	36							
	Итого:	252		72	54		36	90	

Форма обучения: заочная

НАИМЕНОВАНИЕ ТЕМ	Количество часов			
	Всего	в том числе		
		Лекции	Практ. занятия	Самост. работа
<i>Тема 1.</i> Сущность, роль, содержание и задачи коммерческой деятельности	36	2	1	28
<i>Тема 2.</i> Договоры коммерческой деятельности	36	2	1	28
<i>Тема 3.</i> Факторы развития коммерческой деятельности.	36	2		31
<i>Тема 4.</i> Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров.	36	2		36
<i>экзамен</i>				9
ИТОГО:	144	8	4	132

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

Модуль 1. Основы коммерческой деятельности

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

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. 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 расчетов в коммерческой деятельности.

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

Модуль 3. Инфраструктура коммерческой деятельности.

Тема 3.1. Организация рекламно-организационной деятельности по сбыту товаров.

Понятие, сущность и задачи рекламы. Социально-психологические основы рекламы. Виды рекламных средств и условия их применения. Организация рекламы в магазине. Организация рекламы в оптовом предприятии. Новые направления развития рекламной деятельности за рубежом.

Тема 3.2. Организация биржевой и аукционной торговли.

Сущность биржевой торговли. Организация торговых операций на бирже. Виды биржевых сделок. Правовое регулирование деятельности фирм. Сущность аукционной торговли. Организационные формы и этапы формирования аукционной торговли.

Тема 3.3. Лизинговые операции.

Сущность лизинга и его виды. Лизингодатель. Лизингополучатель. Порядок заключения лизингового контракта. Факторинг и сфера его применения. Франчайзинг. Договор коммерческой концессии.

Тема 3.4. Франчайзинг в рыночной экономике.

Сущность франчайзинга. Роль франчайзинга в развитии малого предпринимательства. Виды франчайзинга. Экономические основы франчайзинга. Правовое регулирование франчайзинга России.

Модуль 4. Особенности коммерческой деятельности при совершении экспортно-импортных операций.

Тема 4.1. Особенности коммерческой работы при совершении экспортно-импортных операций.

Основные понятия и определения. Организация экспортно-импортных операций. Изучение внешнего рынка. Документы, используемые при совершении экспортно-импортных операций.

Тема 4.2. Организация таможенных операций.

Понятие таможни и ее функции. Организация таможенного дела в России. Товары и транспортные средства. Понятие таможенной территории. Таможенный союз.

Тема 4.3. Особенности коммерческой работы в сфере услуг.

Понятие услуг, их отличие от товаров. Классификация услуг.
Специфика коммерческих услуг.
Коммерческая деятельность в общественном питании.

Модуль 5. Основы организации и технологии товародвижения.

Тема 5.1. Основы построения товародвижения.

Понятие и сущность процесса товародвижения. Факторы, влияющие на процесс товародвижения.

Принципы рационального построения процесса товародвижения.

Организационно-правовые формы юридических лиц, осуществляющих торговлю. Научно-технический прогресс в торговле.

Тема 5.2. Организация и технология товародвижения.

Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения. Экономичность товароснабжения. Формы товароснабжения розничной торговой сети.

Организация и технология завоза товаров на розничные торговые предприятия.

Тема 5.3. Назначение и функции складов

Товарные склады, их устройство и планировка.

Назначение и функции складов, их классификация. Требование к устройству и проектированию складов. Виды складских помещений и их планировка.

Определение потребности в складской площади и емкости.

Модуль 6. Международные коммерческие операции.

Тема 6.1. Содержание и виды контрактов международной купли-продажи.

Типовые контракты в международной торговле. Понятие типового контракта и его содержание

Общие условия купли-продажи. Торговые обычаи и их значение в международной коммерческой деятельности. Виды контрактов международной купли-продажи.

Тема 6.2. Содержание контрактов международной купли-продажи товаров.

Предмет контракта, количество, качество. Срок и дата поставки.

Платеж. Условия, обеспечивающие выполнения договора и санкции.

Транспортные условия. Особенности контрактов международной купли-продажи. Особенности долгосрочных контрактов на сырье.

Тема 6.4. Коммерческая деятельность на мировом рынке через торгово-посредническое звено.

Понятие и виды торгово-посреднических операций. Операции по перепродаже. Агентские операции. Комиссионные операции. Основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками.

Организационные формы торгово-посреднических операций. Особенности деятельности торгово-посреднических фирм в современных условиях.

4.3.2. Содержание практических занятий по дисциплине.

Модуль 1. Основы коммерческой деятельности

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

1. Сущность, роль, содержание и задачи коммерческой деятельности.
2. Понятие и сущность коммерческой работы.
3. Развитие коммерческой деятельности в России.
4. Новые условия хозяйствования.
5. Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле.
Коммерческие процессы. Технологические процессы.
6. Дополнительные торговые услуги.
7. Процессы и операции, выполняемые в торговле.
8. Предмет, содержание и задачи курса «Коммерческая деятельность».
9. Объект изучения курса. Общенаучные методы изучения курса.
10. Структура курса «коммерческая деятельность».
11. Переход России к рыночным условиям хозяйствования. 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. Структура договора.
5. Договор купли-
6. продажи. Договор поставки. Договор комиссии. Договор консигнации.
Классификация договоров. Общие положения Договоры в коммерческой деятельности.
7. Виды договоров, применяемых в торговле.
8. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров.
Ответственность сторон за нарушение условий договора.

Тема 1.3. Факторы развития коммерческой деятельности.

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

6. Материально-техническая база для коммерческой деятельности торгового предприятия.

Тема 1.4. Коммерческая информация и ее защита.

1. . Понятие коммерческой информации и источники ее получения.
Коммерческая тайна и ее содержание.
2. Обеспечение защиты коммерческой тайны.
3. Роль товарных знаков в коммерческой 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.
3. Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров.
4. Контроль и учет поступления товаров от поставщиков.
5. 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.

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 расчетов в коммерческой деятельности.

1. Сущность расчетов в коммерческой деятельности.
2. Наличная форма расчетов.
3. Безналичная форма расчетов.
4. Порядок открытия счетов в банке.

Модуль 3. Инфраструктура коммерческой деятельности.

Тема 3.1. Организация рекламно-организационной деятельности по сбыту товаров.

1. Понятие, сущность и задачи рекламы.
2. Социально-психологические основы рекламы.
3. Виды рекламных средств и условия их применения.
4. Организация рекламы в магазине.

5. Организация рекламы в оптовом предприятии.
6. Новые направления развития рекламной деятельности за рубежом.

Тема 3.2. Организация биржевой и аукционной торговли.

1. Сущность биржевой торговли.
2. Организация торговых операций на бирже.
3. Виды биржевых сделок.
4. Правовое регулирование деятельности фирм.
5. Сущность аукционной торговли.
6. Организационные формы и этапы формирования аукционной торговли.

Тема 3.3. Лизинговые операции.

1. Сущность лизинга и его виды. Лизингодатель. Лизингополучатель.
2. Порядок заключения лизингового контракта.
3. Факторинг и сфера его применения.
4. Франчайзинг. Договор коммерческой концессии.

Тема 3.4. Франчайзинг в рыночной экономике.

1. Сущность франчайзинга.
2. Роль франчайзинга в развитии малого предпринимательства.
3. Виды франчайзинга.
4. Экономические основы франчайзинга.
5. Правовое регулирование франчайзинга России.

Модуль 4. Особенности коммерческой деятельности при совершении экспортно-импортных операций.

Тема 4.1. Особенности коммерческой работы при совершении экспортно-импортных операций.

1. Основные понятия и определения.
2. Организация экспортно-импортных операций.
3. Изучение внешнего рынка.
4. Документы, используемые при совершении экспортно-импортных операций.

Тема 4.2. Организация таможенных операций.

1. Понятие таможни и ее функции.
2. Организация таможенного дела в России.
3. Товары и транспортные средства.
4. Понятие таможенной территории. Таможенный союз.

Тема 4.3. Особенности коммерческой работы в сфере услуг.

1. Понятие услуг, их отличие от товаров.
2. Классификация услуг.
3. Специфика коммерческих услуг.
4. Коммерческая деятельность в общественном питании.

Модуль 5. Основы организации и технологии товародвижения.

Тема 5.1. Основы построения товародвижения.

1. Понятие и сущность процесса товародвижения. Факторы, влияющие на процесс товародвижения.

2. Принципы рационального построения процесса товародвижения. Организационно-правовые формы юридических лиц, осуществляющих торговлю.
3. Научно-технический прогресс в торговле.

Тема 5.2. Организация и технология товародвижения.

1. Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения.
2. Экономичность товароснабжения. Формы товароснабжения розничной торговой сети.
3. Организация и технология завоза товаров на розничные торговые предприятия.

Тема 5.3. Назначение и функции складов

1. Товарные склады, их устройство и планировка.
2. Назначение и функции складов, их классификация.
3. Требование к устройству и проектированию складов.
4. Виды складских помещений и их планировка.
5. Определение потребности в складской площади и емкости.

Модуль 6. Международные коммерческие операции.

Тема 6.1. Содержание и виды контрактов международной купли-продажи.

1. Типовые контракты в международной торговле. Понятие типового контракта и его содержание
2. Общие условия купли-продажи.
3. Торговые обычаи и их значение в международной коммерческой деятельности.
4. Виды контрактов международной купли-продажи.

Тема 6.2. Содержание контрактов международной купли-продажи товаров.

1. Предмет контракта, количество, качество.
2. Срок и дата поставки. Платеж.
3. Условия, обеспечивающие выполнения договора и санкции.
4. Транспортные условия.
5. Особенности контрактов международной купли-продажи.

Особенности долгосрочных контрактов на сырье.

Тема 6.4. Коммерческая деятельность на мировом рынке через торгово-посредническое звено.

1. Понятие и виды торгово-посреднических операций.
2. Операции по перепродаже.
3. Агентские операции. Комиссионные операции.
4. Основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками. Организационные формы торгово-посреднических операций.
5. Особенности деятельности торгово-посреднических фирм в современных условиях.

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 кампаний;
- использование тестов для контроля знаний во время текущих аттестаций и промежуточной аттестации;
- 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.
<i>Тема 3.1.</i> Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка проведенного анализа
<i>Тема 3.2.</i> Организация биржевой и аукционной торговли.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение зад. Анализ биржевых котировок.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
Тема 3.3. Лизинговые операции.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение тестов	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
Тема 3.4. Франчайзинг в рыночной экономике.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение ситуационных задач и тестов	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
<i>Тема 4.1.</i> Особенности коммерческой работы.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение ситуационных задач и тестов.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
<i>Тема 4.2.</i> Организация таможенных операций.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение ситуационных задач.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
<i>Тема 4.3 .</i> Руководство таможенным делом.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение ситуационных задач.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
Тема 4.4 . Особенности коммерческой работы в сфере услуг.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение ситуационных задач.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка заданий.
Тема 4.5. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка проведенного анализа
Тема 4.6. Организация перевозки товаров.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение задач .	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.

Тема 5.1. Основы построения товародвижения.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение задач и тестов	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
Тема 5.2. Организация и технология товародвижения.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение ситуационных задач и тестов	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
Тема 5.3. Назначение и функции складов.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение ситуационных задач и тестов.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
Тема 6.1. Содержание и виды контрактов.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение ситуационных задач.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
Тема 6.2. Содержание контрактов международной купли-продажи.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение ситуационных задач.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
Тема 6.3. Исполнение контрактов международной купли-продажи.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение ситуационных задач.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка заданий.
Тема 6.4. Коммерческая деятельность на мировом рынке через торговое-посредническое звено.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка проведенного анализа
Тема 6.5. Организационные структуры аппарата управления торговых предприятий. Эффективность коммерческой деятельности.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата.	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. Планирование и прогнозирование объема закупок и продаж товаров предприятиями в условиях рынка.
31. Планирование коммерческой деятельности предприятия на основе учета влияния внешних и внутренних факторов
32. Проблемы развития коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.
33. Средства обеспечения безопасности коммерческой деятельности торговом предприятии на рынке товаров.

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.

Компетенция	Знания, умения, навыки	Процедура освоения
ОК-2	Знает: типовые процедуры и методы контроля и	Устный опрос,

	<p>порядок их разработки;</p> <p>процессы групповой динамики и принципы формирования команды;</p> <p>Умеет: оценивать условия и последствия принимаемых организационно-управленческих решений;</p> <p>анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений;</p> <p>Владеет: методами изучения и прогнозирования спроса с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка; системой составления и организации документации в области профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной), и проверка правильности ее оформления;</p>	<p>написание рефератов, тестирование</p>
ОПК-4	<p>Знает: организацию и эффективное осуществление контроля качества товаров и услуг;</p> <p>управление товародвижением, его учет и оптимизация, минимизация потерь товаров, затрат материальных и трудовых ресурсов;</p> <p>Умеет: использовать в практической деятельности организаций информацию, полученную в результате маркетинговых исследований и бенчмаркетинга; применять количественные и качественные методы анализа при принятии управленческих решений и строить экономические, финансовые и организационно-управленческие модели</p> <p>Владеет: управлением ассортиментом и качеством товаров и услуг; выбором и реализацией стратегии ценообразования;</p>	<p>Устный опрос, написание рефератов, тестирование</p>

7.2. Типовые контрольные задания

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

Образец заданий по первому модулю

Вариант 1.

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

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; судоловка; 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

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

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

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:

Взаимодействие поставщика и покупателя в процессе закупки

Разработка списка возможных поставщиков

Выбор наиболее выгодного поставщика

Ведение переговоров

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.

Вариант 6

Задание 1.

Соответствие типа оптовика и вида ассортимента

Дистрибьютор товаров промышленного назначения	несколько ассортиментных групп товаров
Оптовик смешанного ассортимента	широкий, смешанный или специализированный ассортимент
Оптовик специализированного ассортимента	одна-две группы товаров при значительной глубине ассортимента

Задание 2.

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 3.

Соответствие интенсивности распределения и типа товара

Интенсивное	товары предварительного выбора
Селективное	товары особого спроса

Эксклюзивное	товары повседневного спроса
--------------	-----------------------------

Задание 4.

Номенклатура типов магазинов.

Задание 5.

Принципы размещения и выкладки товаров в магазине.

Контрольные вопросы к зачету для промежуточного контроля: 3 семестр.

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

30. Методы организации коммерческой деятельности предприятий.
31. Моделирование коммерческой деятельности предприятий (по отраслям и сферам применения).
32. Методологические подходы к исследованию товарных рынков.
33. Прогнозная оценка спроса на рынке товаров.
34. Методы ценообразования в коммерческой деятельности.
35. Моделирование оптимальной структуры ассортимента.
36. Исследование конъюнктуры товарного рынка.
37. Выбор товаров и принципы формирования ассортимента коммерческого предприятия.
38. Методы определения объемов закупки и продаж товаров на предприятиях.
39. Методы прогноза объемов продаж товаров на целевом рынке предприятия.
40. Сущность товарного обеспечения предприятий в условиях рынка и его влияние на показатели коммерческой деятельности.
41. Принципы и технология организации закупок товаров на предприятиях.
42. Организация поставок товаров в коммерческие предприятия.
43. Формирование и планирование товарных запасов на предприятии.
44. Проведение коммерческих переговоров и заключение договоров купли-продажи товаров.
45. Организация взаиморасчетов при исполнении коммерческой сделки.

Контрольные вопросы к экзамену для промежуточного контроля: 4 семестр.

1. Организация и управление процессом товародвижения на рынке товаров.
2. Организация и управления процессом продажи в розничном торговом предприятии.
3. Организация и управления процессом продажи в оптовом торговом предприятии.
4. Современные методы продажи на потребительском рынке, их технология и эффективность.
5. Организация и развитие оптовых рынков в России.
6. Розничная торговля как основная сфера коммерческой деятельности.
7. Типы розничных торговых предприятий, их специализация.
8. Организация товароснабжения.
9. Ассортиментная и ценовая политика.
10. Организация и технология розничной продажи товаров.
11. Управление товарными запасами.
12. Сервисное обслуживание.
13. Сущность биржевой торговли.
14. Классификация бирж.
15. Организация торговых операций на бирже, виды биржевых сделок.

16. Сущность аукционной торговли, ее организационные формы и этапы формирования.
17. Сущность лизинга и его виды.
18. Порядок заключения лизингового контракта.
19. Факторинг и сфера его применения.
20. Франчайзинг.
21. Основные направления и принципы государственного регулирования коммерческой деятельности.
22. Методы государственного регулирования.
23. Организация государственного регулирования коммерческой деятельности.
24. Понятие эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия.
25. Факторы, обуславливающие результативность коммерческой деятельности.
26. Основные экономические показатели эффективности коммерческой деятельности.
27. Содержание и виды контрактов международной купли-продажи.
28. Типовые контракты в международной торговле.
29. Понятие типового контракта и его содержание.
30. Общие условия купли-продажи.
31. Торговые обычаи и их значение в международной коммерческой деятельности.
32. Виды контрактов международной купли-продажи.
33. Предмет контракта, количество, качество.
34. Срок и дата поставки.
35. Платеж.
36. Условия, обеспечивающие выполнения договора и санкции.
37. Транспортные условия.
38. Особенности контрактов международной купли-продажи.
39. Особенности долгосрочных контрактов на сырье. .
40. Подготовка товара к отгрузке.
41. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки.
42. Транспортные документы.
43. Упрощение процедур международной торговли.
44. Понятие и виды торгово-посреднических операций.
45. Операции по перепродаже.
46. Агентские операции.
47. Комиссионные операции.
48. Основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками.
49. Организационные формы торгово-посреднических операций.
50. Особенности деятельности торгово-посреднических фирм в современных условиях.
51. Эффективность коммерческой деятельности.

52. Организационные структуры торговых предприятий.
53. Функции организационных структур торговых предприятий.
54. Хозяйственные товарищества.
55. Эффективность коммерческой деятельности торговых предприятий.
56. Оперативные коммерческие группы.
57. Конечный результат деятельности торгового предприятия.
58. Товароснабжение в сфере торговли: понятие, задачи, рациональная организация
Использование в торговле различных методов организации товароснабжения, их преимущества и недостатки
59. Функции, цели, задачи розничной торговли.
60. Принципы размещения розничной торговой сети.
61. Принципы размещения розничной торговой сети.
62. Методологический подход к проектированию предприятий торговли.
63. Пути совершенствования технологических решений при проектировании предприятий торговли
64. Этапы и стадии проектирования предприятий торговли.

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 текущую 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 в «5»-балльную шкалу

Итоговая сумма баллов по дисциплине по 100-балльной шкале	Оценка по 5-балльной шкале
0-50	Неудовлетворительно
51-65	Удовлетворительно
66-85	Хорошо
86-100	Отлично

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

Например:

Оценки, полученные за **аудиторную работу** на практических занятиях, например: 55 баллов, 40 баллов, 60 баллов

Оценки, полученные за **самостоятельную работу**, например: за доклад 70 баллов

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: <http://elib.dgu.ru>,свободный.

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.

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

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. Ряд вопросов дисциплины, требующих авторского подхода к их рассмотрению (например, вопросы, связанные с организацией коммерческой деятельности 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: «Коммерческий директор», «Маркетинг в России и за рубежом», «Маркетинг и маркетинговые исследования», «Управление магазином», «Российская торговля», «Мое дело. Магазин» и др.

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 факультете управления Дагестанского 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.