

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**  
**Организация коммерческой деятельности по сферам применения**

Образовательная программа

38.03.06. «Торговое дело»

Профиль подготовки  
Коммерция

Уровень высшего образования  
бакалавриат

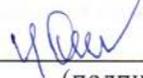
Форма обучения  
Очная, заочная

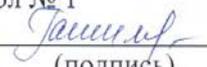
Статус дисциплины: базовая

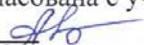
**Махачкала, 2018год**

Рабочая программа дисциплины «Организация коммерческой деятельности по сферам применения» составлена в 2018 году в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06. «Торговое дело» (уровень бакалавриата) 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  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.   
(подпись)

## Содержание

Аннотация рабочей программы дисциплины .....	4
1. Цели освоения дисциплины .....	5
2. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата.....	5
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).....	9
5. Образовательные технологии .....	13
6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов. ....	14
7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины. ....	16
7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.....	16
7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания.....	17
7.3. Типовые контрольные задания .....	20
7.4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.....	26
8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.....	29
9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.....	30
10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины. ....	29
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем. ....	30
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.....	31

### Аннотация рабочей программы дисциплины

Дисциплина «Организация коммерческой деятельности по сферам применения» 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 организации и технологии торговых процессов в тесной увязке с функционированием и организацией материально-технической базы и коммерческой деятельностью торговых предприятий.

Дисциплина нацелена на формирование следующих компетенций выпускника: общекультурных-ОК-2; общепрофессиональных - ОПК -5.

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   4   зачетных единиц, в том числе 144 академических часа по видам учебных занятий.

Семес тр	Учебные занятия						СРС, в том числе экзамен	Форма промежуточно й аттестации (зачет, дифференциро ванный зачет, экзамен
	в том числе							
	Контактная работа обучающихся с преподавателем							
Все го	из них					консульт ации	н	
	Лекц ии	Лаборатор ные занятия	Практич еские занятия	КСР				
	144	18	16	18			92	Зачет с оценкой

## 1. Цели освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Организация коммерческой деятельности по сферам применения» является формирование у студентов системы знаний об особенностях организации коммерческой деятельности на предприятиях различных форм собственности и направлений хозяйственной деятельности.

## 2. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата

Дисциплина «Организация коммерческой деятельности по сферам применения» входит в базовую часть образовательной программы бакалавриата 38.03.06. «Торговое дело».

Дисциплина «Организация коммерческой деятельности по сферам применения» базируется на следующих дисциплинах: - Коммерческая деятельность, основы предпринимательской деятельности.

Дисциплина «Организация коммерческой деятельности по сферам применения» должна предшествовать изучению: Организации торговой деятельности; Рекламной деятельности; Поведению потребителей.

## 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
ОК-2	Способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах	<b>Знает:</b> организационно-правовые формы предприятий, их ресурсы, экономические показатели деятельности предприятий, анализ и оценку эффективности финансово-хозяйственной организации. <b>Умеет:</b> оценивать и анализировать финансовые возможности, осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты <b>Владеет:</b> аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой, товароведной и маркетинговой деятельности на предприятиях.
ОПК-5	Готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой,	<b>Знает:</b> принципы, нормы и методы проектирования торговых предприятий, охрана труда персонала <b>Умеет:</b> ориентироваться в вопросах управления предприятием, его материальными ресурсами, финансами, персоналом <b>Владеет:</b> опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и

	маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления.	техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------

#### 4. Объем, структура и содержание дисциплины.

4.1. Объем дисциплины составляет 4 зачетных единиц, 144 академических часов

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.		
<b>Модуль 1: Содержание и принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг.</b>									
1	<b>Тема 1.1.</b> Сущность рынка и его роль в рыночной экономике.	5	1 2	2	2			8	Опрос, оценка выступлений, защита реферата.
2	<b>Тема 1.2.</b> Сущность, задачи и функции сбыта. Организация коммерческой службы производственного предприятия	5	3,4 5	2	2	4		12	Опрос, оценка выступлений, защита реферата.
3	<b>Тема 1.3.</b> Выбор каналов сбыта. Торговые посредники и их виды			2	2				Опрос, оценка выступлений, защита реферата.
	<i>Итого по модулю 1:</i>	36		6	6			20	
<b>Модуль 2. Сущность лизинга и его роль в материально-техническом снабжении</b>									

<b>современного предприятия .Материально-техническое снабжение производственных предприятий</b>									
1	<b>Тема 2.1. Сущность и структура производственных ресурсов</b>	5	6,7	2	2			6	Опрос, оценка выступлений, защита реферата.
2	<b>Тема 2.2. Организация коммерческой деятельности по розничной продаже товаров. Особенности реализации услуг</b>	5	8			4		6	Опрос, оценка выступлений, защита реферата.
3	<b>Тема 2.3. Франчайзинг и его роль в продвижении услуг. Особенности организации коммерческого обмена результатами интеллектуального труда</b>	5	9	2	2			10	Опрос, оценка выступлений, защита реферата.
<i>Итого по модулю 2:</i>		36		4	4			22	
<b>Модуль 3. Товарная структура современного рынка.</b>									
1.	<b>Тема 3.1. Субъекты коммерческой деятельности и их организационно-правовые формы</b>	5	10 11	2	2	4		6	Опрос, оценка выступлений, защита реферата.
2.	<b>Тема 3.2. Материально-техническое снабжение производственных предприятий.</b>	5	12 13	2	2			6	Опрос, оценка выступлений, защита реферата.
<i>Итого по модулю 3</i>		36		4	4			20	
<b>Модуль 4. Особенности реализации услуг.</b>									
1.	<b>Тема 4.1. Особенности услуг как товара.</b>	6	1,2	2	2	4		12	Опрос, оценка выступлений, защита реферата.
2.	<b>Тема 4.2. Особенности организации коммерческого обмена интеллектуальног о труда.</b>	6	3	2	2			14	Опрос, оценка выступлений, защита реферата.

	<i>Итого по модулю 4:</i>	36		4	4			26	
	<b>Зачет с оценкой</b>								
	<b>Итого:</b>	144		18	18	16		92	

Форма обучения: заочная

НАИМЕНОВАНИЕ ТЕМ	Количество часов				
	Всего	в том числе			Лаборат.
		Лекции	Практ. занятия	Самост. работа	
Тема 1. Содержание и принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг, процессы управления коммерческой деятельностью предприятия		2	2	40	2
Тема 2. Сущность, задачи и функции сбыта. Организация коммерческой службы производственного предприятия		2	2	40	2
Тема 3. Выбор каналов сбыта. Торговые посредники и их виды			2	46	
Зачет с оценкой					
<b>ИТОГО:</b>	144	4	6	126+4	4

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

Содержание лекционных занятий по дисциплине.

**Модуль 1. Содержание и принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг.**

**Тема 1.1. Сущность рынка и его роль в рыночной экономике.**

Рынок и рыночная среда в системе коммерческих отношений. Основные типы рыночных структур. Роль конкуренции в реализации коммерческих интересов. Формы рыночной конкуренции. Диалектика поведения рыночных субъектов. Понятие «субъект коммерческой деятельности». Коммерческие и некоммерческие субъекты. Правовые формы коммерческих организаций. Правовые формы некоммерческих организаций. Предпринимательство без присвоения статуса юридического лица. Влияние правового статуса на деятельность предприятий и организаций.

### **Тема 1.2. Сущность, задачи и функции сбыта. Организация коммерческой службы производственного предприятия**

Роль сбыта в хозяйственной деятельности предприятий и учреждений в условиях рыночной экономики. Сущность сбытовой деятельности и ее функции. Организация сбытовой деятельности на предприятии. Многообразие форм организации сбытовой деятельности. Методы сбыта. Преимущества и недостатки прямого сбыта. Преимущества и недостатки косвенного сбыта. Издержки сбытовой деятельности. Роль сбыта в деятельности современного предприятия. Организационная структура коммерческой службы предприятия. Принципы организации сбытовой деятельности производственного предприятия. Формы организации сбытовой деятельности на предприятиях. Функции основных структурных подразделений коммерческой службы предприятия. Взаимодействие сбытовых отделов с другими подразделениями. Оценка эффективности сбытовой деятельности предприятия.

### **Тема 1.3. Выбор каналов сбыта. Торговые посредники и их виды**

Сущность каналов сбыта. Формы и структура каналов сбыта. Роль каналов сбыта в процессе товародвижения. Сущность, преимущества и недостатки прямых и косвенных каналов сбыта. Отличительные черты структуры прямых и косвенных каналов сбыта. Выбор каналов товародвижения для сбыта готовой продукции. Типы конкурентных отношений в торговой сети. Отбор торговых посредников и управление каналами сбыта. Роль посредников в сбытовой деятельности. Формы посредничества. Посреднические функции оптовых торговцев. Виды оптовых посредников. Основные функции независимых посредников, роль дистрибьюторов в формировании страновых и региональных рынков. Виды зависимых посредников. Выбор посредников и формы партнерских отношений в сфере сбыта.

## **Модуль 2. Сущность лизинга и его роль в материально-техническом снабжении современного предприятия Материально-техническое снабжение производственных предприятий**

**Тема 2.1.** Сущность и структура производственных ресурсов. Роль материально-технического снабжения в обеспечении предприятия производственными ресурсами. Организация материально-технического снабжения предприятия. Традиционные и современные методы обеспечения предприятия средствами производства. Управление материально -

техническим снабжением предприятия. Оценка эффективности работы материально-технического отдела. Сущность лизинга. Правовые основы лизинговых сделок. Субъекты и объекты лизинговых сделок. Виды современного лизинга. Преимущества лизинга как метода материально-технического снабжения производственных предприятий. Расчеты по лизинговым сделкам. Тенденции развития лизинга в современной России.

### **Тема 2.2. Организация коммерческой деятельности по розничной продаже товаров. Особенности реализации услуг**

Особенности розничной продажи товаров. Функции розничной торговли. Основные этапы организации розничной продажи товаров. Методы розничной торговли. Виды розничных торговых предприятий. Торговые услуги розничным покупателям. Управление розничными продажами. Оценка эффективности работы розничного торгового предприятия. Особенности услуг как товара, влияние этих особенностей на организацию сбыта продукции сервисных предприятий. Ограничения в сбыте продукции сервисных предприятий. Виды современных услуг. Специфика сбыта деловых услуг. Особенности реализации потребительских услуг. Особенности коммерции государственных и негосударственных сервисных предприятий.

### **Тема 2.3. Франчайзинг и его роль в продвижении услуг. Особенности организации коммерческого обмена результатами интеллектуального труда**

Роль франчайзинга в развитии бизнеса и его правовые основы. Сущность франчайзинга и его виды. Преимущества франчайзинга для франчайзера и франчайзи. Роль франчайзинга в сфере продвижения услуг. Правовые и экономические основания для развития франчайзинга в России. Роль обмена продуктами интеллектуального труда в развитии современного общества. Современные формы технологического сотрудничества. Виды технологического обмена и их роль развитие конкурентоспособного бизнеса. Субъекты и объекты лицензионной торговли. Коммерческие сделки в сфере обмена продуктами интеллектуального труда. Виды лицензий на рынке интеллектуальной собственности. Законодательные и ценовые аспекты лицензионной торговли.

## **Модуль 3. Товарная структура современного рынка.**

### **Тема 3.1. Субъекты коммерческой деятельности и их организационно-правовые формы**

Многообразие современных рынков сбыта. Особенности современного рынка. Структура и субъекты современного рынка услуг. Роль интеллектуальной собственности современного общества. Понятие «Субъект коммерческой деятельности». Влияние правового статуса на деятельность предприятий и организаций. Коммерческие и некоммерческие субъекты. Отличительные свойства бизнес-рынка и потребительского рынка.

### **Тема 3.2. Материально-техническое снабжение производственных предприятий.**

Сущность и структура производственных ресурсов. Роль материально-технического снабжения в обеспечении предприятия производственными ресурсами. Организационные методы обеспечения предприятия средствами производства. Управление материально-техническим снабжением предприятия. Оценка эффективности работы материально-технического отдела.

#### **Модуль 4. Особенности реализации услуг.**

##### **Тема 4.1. Особенности услуг как товара.**

Влияние этих особенностей на организацию сбыта продукции сервисных предприятий. Ограничения в сбыте продукции предприятий. Виды современных услуг. Специфика сбыта деловых услуг. Особенности коммерции государственных и негосударственных сервисных предприятий.

##### **Тема 4.2. Особенности организации коммерческого обмена интеллектуального труда.**

Роль обмена продуктами интеллектуального труда в развитии современного общества. Современные формы технологического сотрудничества. Виды технологического обмена и их роль в развитии конкурентоспособного бизнеса. Субъекты и объекты лицензионной торговли. Коммерческие сделки в сфере обмена продуктами интеллектуального труда.

#### **Содержание практических занятий по дисциплине.**

##### **Модуль 1. Содержание и принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг.**

###### **Тема 1.1. Сущность рынка и его роль в рыночной экономике.**

1. Рынок и рыночная среда в системе коммерческих отношений. Основные типы рыночных структур.
2. Роль конкуренции в реализации коммерческих интересов.
3. Формы рыночной конкуренции.
4. Диалектика поведения рыночных субъектов.
5. Понятие «субъект коммерческой деятельности».
6. Коммерческие и некоммерческие субъекты.
7. Правовые формы коммерческих организаций.
8. Правовые формы некоммерческих организаций.
9. Предпринимательство без присвоения статуса юридического лица.  
Влияние правового статуса на деятельность предприятий и организаций.

###### **Тема 1.2. Сущность, задачи и функции сбыта. Организация коммерческой службы производственного предприятия**

1. Роль сбыта в хозяйственной деятельности предприятий и учреждений в условиях рыночной экономики.
2. Сущность сбытовой деятельности и ее функции.
3. Организация сбытовой деятельности на предприятии.
4. Многообразие форм организации сбытовой деятельности.

5. Методы сбыта. Преимущества и недостатки прямого сбыта. Преимущества и недостатки косвенного сбыта.
6. Издержки сбытовой деятельности.
7. Роль сбыта в деятельности современного предприятия.
8. Организационная структура коммерческой службы предприятия. Принципы организации сбытовой деятельности производственного предприятия.
9. Формы организации сбытовой деятельности на предприятиях.
10. Функции основных структурных подразделений коммерческой службы предприятия.
11. Взаимодействие сбытовых отделов с другими подразделениями.
12. Оценка эффективности сбытовой деятельности предприятия.

### **Тема 1.3. Выбор каналов сбыта. Торговые посредники и их виды**

1. Сущность каналов сбыта.
2. Формы и структура каналов сбыта.
3. Роль каналов сбыта в процессе товародвижения.
4. Сущность, преимущества и недостатки прямых и косвенных каналов сбыта.
5. Отличительные черты структуры прямых и косвенных каналов сбыта. Выбор каналов товародвижения для сбыта готовой продукции.
6. Типы конкурентных отношений в торговой сети.
7. Отбор торговых посредников и управление каналами сбыта.
8. Роль посредников в сбытовой деятельности.
9. Формы посредничества.
10. Посреднические функции оптовых торговцев.
11. Виды оптовых посредников.
12. Основные функции независимых посредников, роль дистрибьюторов в формировании страновых и региональных рынков.
13. Виды зависимых посредников.
14. Выбор посредников и формы партнерских отношений в сфере сбыта.

## **Модуль 2. Сущность лизинга и его роль в материально-техническом снабжении современного предприятия.**

### **Тема 2.1. Материально-техническое снабжение производственных предприятий**

1. Сущность и структура производственных ресурсов.
2. Роль материально-технического снабжения в обеспечении предприятия производственными ресурсами.
3. Организация материально-технического снабжения предприятия. Традиционные и современные методы обеспечения предприятия средствами производства.

4. Управление материально - техническим снабжением предприятия. Оценка эффективности работы материально-технического отдела.
5. Сущность лизинга. Правовые основы лизинговых сделок.
6. Субъекты и объекты лизинговых сделок.
7. Виды современного лизинга.
8. Преимущества лизинга как метода материально-технического снабжения производственных предприятий.
9. Расчеты по лизинговым сделкам.
10. Тенденции развития лизинга в современной России.

## **Тема 2.2. Организация коммерческой деятельности по розничной продаже товаров. Особенности реализации услуг**

1. Особенности розничной продажи товаров.
2. Функции розничной торговли.
3. Основные этапы организации розничной продажи товаров.
4. Методы розничной торговли.
5. Виды розничных торговых предприятий.
6. Торговые услуги розничным покупателям.
7. Управление розничными продажами.
8. Оценка эффективности работы розничного торгового предприятия. Особенности услуг как товара, влияние этих особенностей на организацию сбыта продукции сервисных предприятий.
9. Ограничения в сбыте продукции сервисных предприятий.
10. Виды современных услуг.
11. Специфика сбыта деловых услуг.
12. Особенности реализации потребительских услуг.
13. Особенности коммерции государственных и негосударственных сервисных предприятий.

## **Тема 2.3. Франчайзинг и его роль в продвижении услуг. Особенности организации коммерческого обмена результатами интеллектуального труда**

1. Роль франчайзинга в развитии бизнеса и его правовые основы. Сущность франчайзинга и его виды.
2. Преимущества франчайзинга для франчайзера и франчайзи.
3. Роль франчайзинга в сфере продвижения услуг.
4. Правовые и экономические основания для развития франчайзинга в России.
5. Роль обмена продуктами интеллектуального труда в развитии современного общества.
6. Современные формы технологического сотрудничества.
7. Виды технологического обмена и их роль развитие конкурентоспособного бизнеса.
8. Субъекты и объекты лицензионной торговли.

9. Коммерческие сделки в сфере обмена продуктами интеллектуального труда.

10. Виды лицензий на рынке интеллектуальной собственности.

11. Законодательные и ценовые аспекты лицензионной торговли.

### **Модуль 3. Товарная структура современного рынка.**

#### **Тема 3.1. Субъекты коммерческой деятельности и их организационно-правовые формы**

1. Многообразие современных рынков сбыта.

2. Особенности современного рынка.

3. Структура и субъекты современного рынка услуг.

4. Роль интеллектуальной собственности современного общества. Понятие «Субъект коммерческой деятельности».

5. Влияние правового статуса на деятельность предприятий и организаций.

6. Коммерческие и некоммерческие субъекты.

7. Отличительные свойства бизнес-рынка и потребительского рынка.

#### **Тема 3.2. Материально-техническое снабжение производственных предприятий.**

1. Сущность и структура производственных ресурсов.

2. Роль материально-технического снабжения в обеспечении предприятия производственными ресурсами.

3. Организационные методы обеспечения предприятия средствами производства.

4. Управление материально-техническим снабжением предприятия. Оценка эффективности работы материально-технического отдела.

### **Модуль 4. Особенности реализации услуг.**

#### **Тема 4.1. Особенности услуг как товара, влияние этих особенностей на организацию сбыта продукции сервисных предприятий.**

1. Ограничения в сбыте продукции предприятий.

2. Виды современных услуг.

3. Специфика сбыта деловых услуг.

4. Особенности коммерции государственных и негосударственных сервисных предприятий.

#### **Тема 4.2. Особенности организации коммерческого обмена интеллектуального труда.**

1. Роль обмена продуктами интеллектуального труда в развитии современного общества.

2. Современные формы технологического сотрудничества.

3. Виды технологического обмена и их роль в развитии конкурентоспособного бизнеса.

4. Субъекты и объекты лицензионной торговли.

5. Коммерческие сделки в сфере обмена продуктами интеллектуального труда.

## 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 организационной 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 «Организация коммерческой деятельности по сферам применения» 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

<b>Тема 1.1. Сущность рынка и его роль в рыночной экономике.</b>	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата.
<b>Тема 1.2. Сущность, задачи и функции сбыта. Организация коммерческой службы производственного предприятия</b>	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата.
<b>Тема 1.3. Выбор каналов сбыта. Торговые посредники и их виды</b>	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата.
<b>Тема 2.1. Материально-техническое снабжение производственных предприятий</b>	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата.
<b>Тема 2.2. Организация коммерческой деятельности по розничной продаже товаров. Особенности реализации услуг</b>	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение ситуационных задач и тестов	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
<b>Тема 2.3. Франчайзинг и его роль в продвижении услуг. Особенности организации коммерческого обмена результатами интеллектуального труда</b>	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение ситуационных задач и тестов.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата..
<b>Тема 3.1. Субъекты коммерческой деятельности и их организационно-правовые формы</b>	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение ситуационных задач и тестов	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
<b>Тема 3.2. Материально-техническое снабжение производственных предприятий.</b>	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение ситуационных задач и тестов.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата..

<b>Тема 4.1. Особенности услуг как товара, влияние этих особенностей на организацию сбыта продукции сервисных предприятий.</b>	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение ситуационных задач и тестов.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата..
<b>Тема 4.2. Особенности организации коммерческого обмена интеллектуального труда.</b>	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение ситуационных задач и тестов	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. 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. Принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг.
2. Роль конкуренции в реализации коммерческих интересов.
3. Рынок и рыночная среда.
4. Основные типы рыночных структур.
5. Правовые формы коммерческих организаций.
6. Влияние правового статуса на коммерческую деятельность предприятий и организаций.
7. Особенности современного товарного рынка.
8. Субъекты товарного рынка.

9. Особенности услуги как товара.
10. Структура и основные субъекты современного рынка услуг.
11. Роль интеллектуальной собственности в жизни современного общества. Особенности торговли объектами интеллектуальной собственности.
12. Сущность и структура хозяйственных связей в коммерческой деятельности. Формы организации коммерческой деятельности.
13. Роль сбыта в рыночной экономике.
14. Сущность сбытовой деятельности и ее функции.
15. Формы и методы сбытовой деятельности.
16. Формы организации сбытовой деятельности на предприятиях.
17. Сущность, формы и структура каналов товародвижения. Выбор каналов сбыта.
18. Роль материально-технического снабжения в деятельности предприятия. Организация закупки сырья и оборудования.
19. Роль лизинга в материально-техническом снабжении современных предприятий. Сущность и виды лизинга.
20. Тенденции развития лизинга в современной России.
21. Роль посредников в сбытовой деятельности. Формы посредничества.
22. Посреднические функции оптовых торговцев. Виды оптовых посредников.
23. Роль ярмарок, аукционов и товарных бирж в оптовой торговле.
24. Организация коммерческой деятельности по розничной продаже товаров.
25. Особенности услуг и их влияние на организацию сбыта продукции сервисных отраслей.
26. Специфика сбыта деловых услуг и потребительских услуг.
27. Роль франчайзинга в сфере продвижения услуг. Сущность франчайзинга и его виды.
28. Особенности организации коммерческого обмена результатами интеллектуального труда.

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 компетенции из ФГОС ВО	Планируемые результаты обучения	Процедура освоения

ОК-2	<p><b>Знает:</b> организационно-правовые формы предприятий, их ресурсы, экономические показатели деятельности предприятий, анализ и оценку эффективности финансово-хозяйственной организации.</p> <p><b>Умеет:</b> оценивать и анализировать финансовые возможности, осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты.</p> <p><b>Владеет:</b> аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой, товароведной и маркетинговой деятельности на предприятиях.</p>	Устный опрос, написание рефератов, тестирование
ОПК-5	<p><b>Знает:</b> принципы, нормы и методы проектирования торговых предприятий, охрана труда персонала</p> <p><b>Умеет:</b> ориентироваться в вопросах управления предприятием, его материальными ресурсами, финансами, персоналом</p> <p><b>Владеет:</b> опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности</p>	Устный опрос, 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 с оценкой.

### *Образец заданий по первому модулю*

#### **Вопрос №1. Рынок и рыночная среда**

1. Рынок и рыночная среда в системе коммерческих отношений
2. Роль конкуренции в реализации коммерческих интересов. Формы рыночной конкуренции

#### **Задание**

1. Заполнить таблицу «Важнейшие характеристики основных типов рыночных структур». Прокомментировать свои действия.

2. Показать, как должны действовать продавцы для достижения запланированной прибыли на начальной стадии продаж, на стадии ценовой конкуренции, на стадии неценовой конкуренции

#### **Вопрос №2. Организационно – правовые формы субъектов коммерческой деятельности**

1. Коммерческие и некоммерческие субъекты
2. Правовые формы некоммерческих организаций
3. Влияние правового статуса на деятельность предприятий и организаций

### **Задание**

1. Составить таблицу «Сравнительная характеристика организационно-правовых форм коммерческих организаций».
2. Составить таблицу «Сходство и различие основных организационно-правовых форм некоммерческих организаций». В таблицу внесите следующие группы субъектов: потребительский кооператив, общественные и религиозные организации, фонды, союзы и ассоциации, учреждения.

### **Вопрос №3. Сущность, задачи и функции сбыта**

1. Роль сбыта в хозяйственной деятельности предприятий и учреждений в условиях рыночной экономики
2. Организация сбытовой деятельности на предприятии.
3. Издержки сбытовой деятельности.

### **Задание**

1. Выделить общественно значимые функции сбыта, и функции сбыта значимые для оптимальной деятельности отдельного предприятия.
2. Показать главное отличие организационно-коммерческих функций сбыта от вспомогательных функций.
3. Кратко описать сущность распределительных функций сбыта.
4. Показать преимущества и ограничения собственной сбытовой сети.
5. Охарактеризовать условия деятельности предприятия, в которых создание независимой системы сбыта, является предпочтительнее формирования собственной сбытовой сети.
6. Описать сущность синергетического эффекта в сбытовой деятельности.

### **Вопрос №4. Организация коммерческой службы предприятия**

1. Организационная структура коммерческой службы предприятия.
2. Функции основных структурных подразделений коммерческой службы предприятия
3. Оценка эффективности сбытовой деятельности предприятия.

### **Задание**

1. Показать роль отдела продаж и закупок, маркетингового и сервисного отделов коммерческой службы предприятия в организации сбыта.
2. Отобразить на схемах организацию работы отдела продаж, основанную на принципах сегментации рынка, географии продаж, продуктового принципе.
3. Показать преимущества функциональной организации работы менеджеров по продажам, традиционной организации работы отдела по продажам.
4. На каких рынках наиболее эффективной является такая организация работы отдела продаж, когда отдельные группы менеджеров отвечают за определенный этап коммерческого процесса. Ответ на вопрос дать с комментариями.

### **Вопрос №5. Выбор и формирование каналов сбыта**

1. Сущность каналов сбыта. Формы и структура каналов сбыта
2. Выбор каналов товародвижения для сбыта готовой продукции
3. Отбор торговых посредников и управление каналами сбыта.

### **Задание**

Разработайте рациональную систему каналов товародвижения, обеспечивающую эффективный сбыт новой продукции, на основании следующих условий:

А). Владивостокский мясокомбинат в 2017 году запускает в производство новую продукцию: мясные полуфабрикаты (бифштексы, котлеты, зразы, пельмени и другое). Объем производства рассчитан на потребности в этой продукции жителей г. Владивостока и его пригородов.

Б). В 2018 году мясокомбинат вводит в строй новый цех по производству мясных консервов. Мощности цеха в три раза превышают потребности Владивостока в данном виде товара.

3. Обоснуйте правильность сделанного Вами выбора.

### **Вопрос №6. Материально-техническое снабжение производственных предприятий**

1. Роль материально-технического снабжения в обеспечении предприятия производственными ресурсами.
2. Традиционные и современные методы обеспечения предприятия средствами производства
3. Управление материально - техническим снабжением предприятия.

#### **Задание**

1. Дать определение материально-техническим ресурсам предприятия. Показать их структуру.
2. Показать работы отдела материально-технического снабжения предприятия.
3. Перечислить участников «закупочной группы». Показать роль каждого участника группы в принятии управленческих решений.
4. Раскрыть совокупность оценочных характеристик товара при подготовке к закупке материально-технической продукции.
5. Аргументировано выбрать методы закупки, наиболее эффективные при закупке сырья и материалов.

### **Вопрос №7. Лизинг и его роль в материально-техническом снабжении современного предприятия**

1. Правовые основы лизинговых сделок
2. Преимущества лизинга как метода материально-технического снабжения производственных предприятий
3. Тенденции развития лизинга в современной России

### **Вопрос №8. Управление сбытом**

1. Методы сбыта
2. Преимущества и недостатки косвенного сбыта

#### **Задание**

1. Охарактеризуйте основные стратегии распределения продукции в системе сбыта. Покажите, на каких товарных рынках будет эффективной каждая из стратегий.

2. Сравните основные разновидности прямого маркетинга с точки зрения организации и методов сбыта продукции. Покажите роль фирменных магазинов в прямом маркетинге.
3. Сравните конвенционные и вертикальные маркетинговые системы сбыта. Опишите, почему ВМС в системе современного сбыта становятся все более популярными. Выделите самую эффективную ВМС с точки зрения управляемости, покажите, почему Вы так считаете.
4. Перечислите критерии, которые используются в анализе при выборе посредника. Охарактеризуйте основные направления, и методы управления каналами сбыта.

#### **Вопрос №9. Торговые посредники и их виды**

1. Роль посредников в сбытовой деятельности
2. Основные функции независимых посредников, роль дистрибьюторов в формировании национальных и региональных рынков
3. Выбор посредников и формы партнерских отношений в сфере сбыта

#### **Задание**

1. Перечислите максимальное количество функций, которые может выполнять посредник, участвуя в коммерческом процессе.
2. Выполнить в виде таблицы классификацию посредников.
3. Сравнить роль промышленных и сбытовых агентов в организации сбытовой деятельности.
4. Назвать основные отличия между торговыми представительствами, сбытовыми конторами и сбытовыми базами. Показать, что объединяет этих трех посредников.

#### **Вопрос №10. Организация коммерческой деятельности по розничной продаже товаров**

1. Основные этапы организации розничной продажи товаров
2. Виды розничных торговых предприятий
3. Оценка эффективности работы розничного торгового предприятия.

#### **Вопрос №11 . Особенности реализации услуг**

1. Особенности услуг как товара, влияние этих особенностей на организацию сбыта продукции сервисных предприятий
2. Ограничения в сбыте продукции сервисных предприятий
3. Особенности коммерции государственных и негосударственных сервисных предприятий

#### **Вопрос №12. Франчайзинг в сфере услуг**

1. Сущность франчайзинга и его виды
2. Роль франчайзинга в сфере продвижения услуг
3. Правовые и экономические основания для развития франчайзинга в России

#### **Задание**

1. Показать, какие проблемы бизнеса помогает решить включение сервисного предприятия во франчайзинговую сеть.

2. Выделить задачи, которые решает для крупной компании построение франчайзинговой сети.
3. Показать способы и формы выплаты вознаграждения франчайзеру.
4. Рассчитайте сумму роялти за предоставление франшизы, если соглашение предусматривает выплату роялти один раз в квартал.

### **Контрольные вопросы к зачету для промежуточного контроля:**

1. Функции рынка в рыночной экономике.
2. Рыночная среда и ее характеристики.
3. Формы рыночной конкуренции.
4. Коммерческие и некоммерческие организации.
5. Преимущества предпринимательства без образования юридического лица?
6. Элементы в структуре современного рынка. Рынок материальных ресурсов
7. Сущность и структура хозяйственных связей в коммерческой деятельности.
8. Формы организации коммерческой деятельности.
9. Способы поставок товаров.
10. Сотрудничество субъектов коммерческой деятельности.
11. Структура коммерческих связей.
12. Преимущества долгосрочного партнерства в коммерции.
13. Организационно-сбытовые функции предприятий.
14. Преимущества и недостатки прямого и косвенного сбыта.
15. Формирование эффективных каналов сбыта.
16. Материально-техническое снабжение производственного предприятия.
17. Способы сокращения торговых издержек и снижения цены поставки производственных ресурсов в рамках подряда.
18. Роль лизинга в материально-техническом обеспечении предприятий.
19. Торговые посредники и их роль в коммерции.
20. Виды и формы торгового посредничества.
21. Методы организации оптового товарооборота.
22. Особенности организации розничной торговли.
23. Оценка эффективности розничной торговли.
24. Особенности реализации услуг.
25. Франчайзинг, как метод снижения коммерческого риска на сервисных предприятиях
26. Особенности торговли интеллектуальной собственностью.

### **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 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

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

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. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс] : учебник для бакалавров / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2015. — 400 с. — 978-5-394-02531-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10944.html>
2. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: Учебник для бакалавров/ Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2015.— 400 с.— Режим доступа: <http://www.bibliocomplectator.ru/book/?id=10944>.— «БИБЛИОКОМПЛЕКТАТОР», по паролю
3. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс] : учебник для бакалавров / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2016. — 400 с. — 978-5-394-02531-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60460.html>

### **б) дополнительная литература:**

1. Минько Э.В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия [Электронный ресурс] : учебное пособие / Э.В. Минько, А.Э. Минько. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 404 с. — 978-5-4486-0021-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/74228.html>
2. Учебно-методическое пособие по дисциплине Коммерческая деятельность организаций в инфокоммуникациях [Электронный ресурс] / . — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский технический университет связи и информатики, 2016. — 32 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/61486.html>
3. Оканова Т.Н. Налогообложение коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учебно-практическое пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению «Торговое дело» и по специальностям «Коммерция (торговое дело)» и «Маркетинг» / Т.Н. Оканова. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 287 с. — 978-5-238-02376-2. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/66279.html>
4. Киселева Л.Г. Экономический анализ и оценка результатов коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учебное пособие / Л.Г. Киселева. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Вузовское образование, 2017. — 99 с. — 978-5-4487-0061-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/68930.html>
5. Пономарева З.М. Деловые игры в коммерческой деятельности. Темы «Аукцион», «Биржа» [Электронный ресурс] : практикум / З.М. Пономарева. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2015. — 180 с. — 978-5-394-01830-5. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/14602.html>
6. Толкачев А.Н. Коммерческое право [Электронный ресурс] : учебное пособие / А.Н. Толкачев. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2014. — 360 с. — 978-5-394-01153-5. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/35277.html>

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

- 1) eLIBRARY.RU[Электронный ресурс]: 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 «Организация коммерческой деятельности по сферам применения» 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 знакомство с новейшими достижениями в области создания единых технологических цепей и «сквозных» технологий товародвижения, приобретение навыков решения наиболее распространенных задач в области организации складских и торговых процессов, на освоение новых подходов к созданию современных интегрированных торговых систем.

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, технологией и проектированием предприятий 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.