

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Чикатуева Любовь Анатольевна

Должность: Вице-президент

Дата подписания: 30.07.2025 16:09:59

Уникальный программный ключ:

b5e0b395ea5dbf46f7da8c0311036f2c024edc8e

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения

высшего образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

в г. Черкесске Карачаево-Черкесской Республики

УТВЕРЖДАЮ

Директор филиала

Л.А. Чикатуева

«20» мая 2025 г.

Рабочая программа дисциплины Коммерческая деятельность

Направление подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль) программы бакалавриата
38.03.06.09 Маркетинговое управление бизнес-процессами

Для набора 2025 года

Квалификация
Бакалавр

КАФЕДРА **Общеобразовательные и специальные дисциплины****Распределение часов дисциплины по семестрам / курсам**

Семестр (<Курс>.&b><Семестр на курсе>)	3 (2.1)		Итого	
Неделя	16 3/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	32	32	32	32
Лабораторные	16	16	16	16
Практические	32	32	32	32
Итого ауд.	80	80	80	80
Контактная работа	80	80	80	80
Сам. работа	64	64	64	64
Часы на контроль	36	36	36	36
Итого	180	180	180	180

ОСНОВАНИЕ

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 15.04.2025 г. протокол № 11.

Рабочая программа составлена на основе рабочей программы указанной дисциплины, утвержденной в ФГБОУ ВО РГЭУ (РИНХ) с учетом условий реализации программы бакалавриата, действующих в филиале федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)» в г. Черкесске Карачаево-Черкесской Республики

Программу составил(и): доцент , Согомонян С.А.; к.э.н. , доцент , Бойко О.Н.

Зав. кафедрой: к.э.н., доцент Н.В. Третьякова

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Дать представление об основах коммерческой деятельности, составе задач и их решениях, показать особенности коммерции.
-----	---

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ОПК-1. Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торговой-экономической, торговой-организационной, торговой-технологической и административно-управленческой сферах;

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:
понятийно-категориальный аппарат экономической и управленческой теории для решения задач в области коммерческой деятельности (соотнесено с индикатором ОПК-1.1)
Уметь:
использовать знания экономической и управленческой теории в сферах товарного обращения и коммерции (соотнесено с индикатором ОПК-1.2)
Владеть:
навыками применения аппарата экономической и управленческой теории для решения оперативных и тактических задач в области коммерческой деятельности (соотнесено с индикатором ОПК-1.3)

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 1. «Основы коммерческой деятельности»

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
1.1	Тема 1.1 «Сущность и содержание коммерческой деятельности» Понятие коммерческой деятельности. Концепция коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности. История развития в России и за рубежом.	Лекционные занятия	3	4	ОПК-1
1.2	Тема 1.1 «Сущность и содержание коммерческой деятельности» Понятие коммерческой деятельности. Концепция коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности. История развития в России и за рубежом.	Практические занятия	3	2	ОПК-1
1.3	Тема 1.1 «Сущность и содержание коммерческой деятельности» Принципы коммерческой деятельности. Эволюционные этапы становления коммерции на Руси. Периоды и этапы развития коммерческого предпринимательства в России. Содержание коммерческой деятельности торгового предприятия. Факторы внешней и внутренней среды, влияющие на развитие коммерческой деятельности торгового предприятия. Формирование коммерческой деятельности коммерческого предприятия в условиях формирующегося развитого рынка. Основные составляющие формирования стратегии коммерческой деятельности торгового предприятия.	Самостоятельная работа	3	8	ОПК-1
1.4	Тема 1.2 «Организационные формы коммерческого предприятия» Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Собственность участников коммерческой деятельности. Коммерческие и некоммерческие организации. Оптовая торговая сеть, её структура и функции. Розничная торговая сеть, её структура и функции	Лекционные занятия	3	4	ОПК-1
1.5	Тема 1.2 «Организационные формы коммерческого предприятия» Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Собственность участников коммерческой деятельности. Коммерческие и некоммерческие организации. Оптовая торговая сеть, её структура и функции. Розничная торговая сеть, её структура и функции	Практические занятия	3	4	ОПК-1
1.6	Тема 1.2 «Организационные формы коммерческого предприятия» Основные организационно-экономические аспекты развития торговых предприятий в условиях рынка. Особенности функционирования различных форм собственности в рыночной экономике. Виды хозяйственных объединений предприятий различающихся организационной структурой. Типы хозяйственных объединений предприятий, функционирующих в экономике России. Финансово-промышленные группы в России. Типы холдингов. Цели создания холдингов смешанного типа. Содержание розничной торговли. Классификация оптовых торговых предприятий. Специфика	Самостоятельная работа	3	12	ОПК-1

	функционирования транснациональных компаний. Особенности торгово-посреднических операций дистрибьюторов и дилеров. Особенности формирования и развития оптовой торговли на отечественном рынке.				
Раздел 2. «Механизм взаимоотношений товаропроизводителей, коммерческих посредников и потребителей на рынке»					
№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
2.1	Тема 2.1 «Инфраструктура коммерческой деятельности» Работа с банками. Биржевая торговля. Ярмарочно-выставочная торговля. Оптовые рынки. Организация коммерческих операций на аукционах, тендерах. Торговые дома, их функции.	Лекционные занятия	3	4	ОПК-1
2.2	Тема 2.1 «Инфраструктура коммерческой деятельности» Работа с банками. Биржевая торговля. Ярмарочно-выставочная торговля. Оптовые рынки. Организация коммерческих операций на аукционах, тендерах. Торговые дома, их функции.	Лабораторные занятия	3	4	ОПК-1
2.3	Тема 2.1 «Инфраструктура коммерческой деятельности» Работа с банками. Биржевая торговля. Ярмарочно-выставочная торговля. Оптовые рынки. Организация коммерческих операций на аукционах, тендерах. Торговые дома, их функции.	Практические занятия	3	4	ОПК-1
2.4	Тема 2.1 «Инфраструктура коммерческой деятельности» Основные функции российских товарных бирж по организации оптовой торговли биржевыми товарами. Сущность, роль и развитие биржевой торговли. Порядок создания товарной биржи и ее структура. Виды биржевых сделок. Организация торговых операций на бирже. История возникновения и развития ярмарочной торговли. Цели организации ярмарок и выставок в современных условиях. Сущность аукционной торговли товарами. Виды торгов. Организация проведения конкурсов (тендеров). Механизм организации и основные преимущества ярмарочно-выставочной торговли. Роль торговых домов в развитии отечественной коммерческой деятельности. Охарактеризуйте их структурное построение, классификационные признаки, цели, задачи и функции. Сущность, организация и виды расчетов в коммерческой деятельности. Оптовые продовольственные рынки, их роль в закупках товаров. Содержание понятий продажи патента и лицензии на изобретение. Порядок лицензирования предпринимательской деятельности.	Самостоятельная работа	3	6	ОПК-1
2.5	Тема 2.2 «Коммерческие договорные обязательства» Аренда. Организационно-экономические особенности лизинга. Коммерческая концессия (франчайзинг). Комиссия, факторинг.	Лекционные занятия	3	4	ОПК-1
2.6	Тема 2.2 «Организация хозяйственных связей в торговле» Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле. Договор купли-продажи: его содержание, подготовка и исполнение. Общие положения договора поставки товаров. Прямые договорные связи.	Лабораторные занятия	3	4	ОПК-1
2.7	Тема 2.2 «Коммерческие договорные обязательства» Аренда. Организационно-экономические особенности лизинга. Коммерческая концессия (франчайзинг). Комиссия, факторинг.	Практические занятия	3	6	ОПК-1
2.8	Тема 2.2 «Коммерческие договорные обязательства» Содержание лизинга как эффективной формы аренды и сбыта готовой продукции. Специфика взаимодействия основных участников лизингового договора. Классификационные признаки лизинговой деятельности с использованием конкретных примеров реализации лизинга. Основные этапы лизинговой бизнес-операции. Основные формы лизинга с выделением существенных различий финансового и оперативного лизинга. Механизм лизинговой сделки. Основные формы расчета лизинговых платежей. Сущность франчайзинга и его роль в развитии малого предпринимательства. Виды франчайзинга. Экономические основы франчайзинга. Правовое регулирование франчайзинга в России. Преимущества и недостатки франшизы. Факторинговые операции.	Самостоятельная работа	3	12	ОПК-1
2.9	Тема 2.3 «Организация хозяйственных связей в торговле» Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле. Договор купли-продажи: его содержание, подготовка и исполнение. Общие положения договора поставки товаров. Прямые договорные связи.	Лекционные занятия	3	4	ОПК-1
2.10	Тема 2.3 «Организация хозяйственных связей в торговле» Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле. Договор купли-продажи: его содержание, подготовка и исполнение. Общие положения договора поставки товаров. Прямые договорные связи.	Практические занятия	3	4	ОПК-1
2.11	Тема 2.3 «Организация хозяйственных связей в торговле» Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле. Общие положения договора купли-продажи. Договор розничной	Самостоятельная работа	3	8	ОПК-1

	купли-продажи. Договор поставки товаров (содержание договора поставки, коммерческо-правовой комментарий основных условий договора поставки, имущественная ответственность, изменение и расторжение договора поставки). Государственный контракт на поставку товаров для государственных нужд. Договор контрактации. Заявки и заказы на товары. Определение системы франкирования цен и варианты включения транспортных расходов в цену предприятия. Основные условия поставки материальных ресурсов.				
Раздел 3. «Организация коммерческой деятельности предприятий»					
№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
3.1	Тема 3.1 «Коммерческая деятельность производственных предприятий» Организационная структура коммерческой службы предприятия. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов. Сбытовая коммерческая деятельность. Особенности коммерческой деятельности на рынке средств и производства.	Лекционные занятия	3	4	ОПК-1
3.2	Тема 3.1 «Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле» Сущность, роль и содержание закупочной работы в оптовой торговле. Порядок формирования оптового ассортимента. Обоснование объема закупок. Организация коммерческих связей и выбор поставщика. Методы оптовой продажи товаров. Организация оказания услуг оптовым предприятиям.	Лабораторные занятия	3	4	ОПК-1
3.3	Тема 3.1 «Коммерческая деятельность производственных предприятий» Организационная структура коммерческой службы предприятия. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов. Сбытовая коммерческая деятельность. Особенности коммерческой деятельности на рынке средств и производства.	Практические занятия	3	4	ОПК-1
3.4	Тема 3.1 «Коммерческая деятельность производственных предприятий» Совершенствование организационной структуры фирмы в целях устранения узких мест в коммерческой деятельности за счет ликвидации дублирования функций, лишних звеньев в управлении и других элементов. Типы промышленных предприятий, существующие в мировой практике. Определение коммерческой деятельности на промышленных предприятиях. Промышленная фирма. Основные функции отделов, входящих в коммерческую службу промышленного предприятия. Характеристика принципов построения организационных структур коммерческой службы предприятия. Сущность планирования материально-технического обеспечения предприятия. Содержание изучения рынка сырья и материалов. Методы определения потребности в материальных ресурсах. Виды цен на материальные ресурсы в зависимости от форм купли продажи и сфер экономики. Методы изучения рынка сырья и материалов. Порядок документального оформления выдачи материалов со склада цехам. Содержание коммерческой деятельности по сбыту продукции на предприятии. Методы прогнозирования объема сбыта продукции. Содержание годового плана сбыта на предприятии. Основные критерии выбора наиболее эффективных каналов сбыта продукции. Виды сбыта продукции. Содержание оперативно-сбытовой работы на предприятии. Основные документы, которые отдел сбыта должен оформить при отгрузке продукции покупателям.	Самостоятельная работа	3	4	ОПК-1
3.5	Тема 3.2 «Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле» Сущность, роль и содержание закупочной работы в оптовой торговле. Порядок формирования оптового ассортимента. Обоснование объема закупок. Организация коммерческих связей и выбор поставщика. Методы оптовой продажи товаров. Организация оказания услуг оптовым предприятиям.	Лекционные занятия	3	4	ОПК-1
3.6	Тема 3.2 «Организация коммерческой деятельности в розничной торговле» Содержание и особенности коммерческой работы на розничном рынке. Договор розничной купли-продажи. Порядок формирования и регулирования ассортимента на предприятиях розничной торговли. Управление товарными запасами. Содержание коммерческой работы по розничной продаже товаров. Методы розничной продажи товаров. Организация оказания торговых услуг покупателям.	Лабораторные занятия	3	4	ОПК-1
3.7	Тема 3.2 «Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле» Сущность, роль и содержание закупочной работы в оптовой торговле. Порядок формирования оптового ассортимента. Обоснование объема закупок. Организация коммерческих связей и выбор поставщика.	Практические занятия	3	4	ОПК-1

	Методы оптовой продажи товаров. Организация оказания услуг оптовым предприятиям.				
3.8	Тема 3.2 «Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле» Роль и задачи оптовой торговли в современных условиях. Формы и методы оптовой торговли. Цели и коммерческие функции оптового торгового предприятия. Различия горизонтальных и вертикальных форм кооперации в оптовой торговле. Отличительные признаки транзитной и складской формы товародвижения. Основные этапы закупочной коммерческой деятельности оптового предприятия. Формы расчетов при закупке материальных ресурсов. Содержание сбытовой коммерческой деятельности оптового предприятия. Сущность и составные элементы товарной политики оптового предприятия. Стратегия и тактика маркетинга оптового торгового предприятия на рынке закупок и сбыта товаров. Факторы, оказывающие влияние на планирование объема и структуры реализации товаров. Методы оптовой продажи со склада осуществляются в оптовых торговых предприятиях. Функции работников отдела продаж. Определение коммерческих связей между поставщиками и потребителями. Критерии выбора нового поставщика. Основные условия поставки материальных ресурсов. Содержание приемки продукции по количеству и качеству получателем от органов транспорта. Ведение переговоров о предстоящей торговой сделке, порядок заключения и расторжения договоров, документальное оформление исполнения договоров купли-продажи. Особенности организации прямых закупок торговыми предприятиями у товаропроизводителей. Особенности коммерческих условий государственного контракта на поставку товаров для государственных нужд. Основные направления коммерческо-посреднической деятельности. Комплекс услуг, оказываемых посредниками при обслуживании клиентов.	Самостоятельная работа	3	14	ОПК-1
3.9	Тема 3.3 «Организация коммерческой деятельности в розничной торговле» Содержание и особенности коммерческой работы на розничном рынке. Договор розничной купли-продажи. Порядок формирования и регулирование ассортимента на предприятиях розничной торговли. Управление товарными запасами. Содержание коммерческой работы по розничной продаже товаров. Методы розничной продажи товаров. Организация оказания торговых услуг покупателям.	Лекционные занятия	3	4	ОПК-1
3.10	Тема 3.3 «Организация коммерческой деятельности в розничной торговле» Содержание и особенности коммерческой работы на розничном рынке. Договор розничной купли-продажи. Порядок формирования и регулирование ассортимента на предприятиях розничной торговли. Управление товарными запасами. Содержание коммерческой работы по розничной продаже товаров. Методы розничной продажи товаров. Организация оказания торговых услуг покупателям.	Практические занятия	3	4	ОПК-1
3.11	Подготовка к промежуточной аттестации	Экзамен	3	36	ОПК-1

4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Учебные, научные и методические издания

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Библиотека / Количество
1	Макаренкова Е. В.	Электронная коммерция: учебно-практическое пособие: учебное пособие	Москва: Евразийский открытый институт, 2010	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
2	Покровская Л. Л., Копачев А. А.	Электронная коммерция в сфере информационных услуг: монография	Москва, Берлин: Директ-Медиа, 2014	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
3	Третьяченко Т. В., Кулькова Е. П., Троилин В. В., Пивоварова Г. Б., Ульбеков А. У.	Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг: учебное пособие	Ростов-на-Дону: Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2019	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
4	Баженов Ю. К., Баженов А. Ю., Дашков Л. П.	Коммерческая деятельность: учебник	Москва: Дашков и К°, 2023	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Библиотека / Количество
5	Дашков Л. П., Солдатова Н. Ф.	Коммерческая деятельность: учебник	Москва: Дашков и К°, 2022	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
6	Дашков Л. П., Памбухчиянц В. К., Памбухчиянц О. В.	Коммерция и технология торговли: учебник	Москва: Дашков и К°, 2022	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
7	Денисова Н.И.	Коммерческая деятельность предприятий торговли: Учебное пособие	Москва: Издательство "Магистр", 2022	ЭБС «Znanium»
8	Дашков Л.П., Солдатова Н.Ф.	Коммерческая деятельность: Учебник	Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2022	ЭБС «Znanium»
9	Баженов Ю.К., Баженов А.Ю., Дашков Л.П.	Коммерческая деятельность: Учебник	Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2023	ЭБС «Znanium»
10	Иванов Г.Г., Холин Е.С.	Коммерческая деятельность: Учебник	Москва: Издательский Дом "ФОРУМ", 2024	ЭБС «Znanium»

5.2. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

ИСС "КонсультантПлюс"

ИСС "Гарант" <http://www.internet.garant.ru/>

База данных Федеральной службы государственной статистики <https://rosstat.gov.ru/>

5.3. Перечень программного обеспечения

Операционная система РЕД ОС

LibreOffice

5.4. Учебно-методические материалы для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости по заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья учебно-методические материалы предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации. Для лиц с нарушениями зрения: в форме аудиофайла; в печатной форме увеличенным шрифтом. Для лиц с нарушениями слуха: в форме электронного документа; в печатной форме. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Помещения для всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения:

- столы, стулья;
- персональный компьютер / ноутбук (переносной);
- проектор;
- экран / интерактивная доска.

Лабораторные занятия проводятся в компьютерных классах, рабочие места в которых оборудованы необходимыми лицензионными и/или свободно распространяемыми программными средствами и выходом в Интернет, и/или в специализированных лабораториях, предусмотренных образовательной программой.

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

1.1 Показатели и критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
ОПК-1: Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах			
Знать понятийно- категориальный аппарат экономической и управленческой теории для решения задач в области коммерческой деятельности	Работа с учебной, учебно-методической и научной литературой, систематизация полученной информации; ответ на вопрос в процессе проведения собеседования.	полнота и содержательность ответа на вопрос при собеседовании; умение приводить примеры; соответствие представленной в ответах информации материалам лекций и учебной литературы, сведениям из информационных ресурсов Интернет; умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям	Вопросы для собеседования (вопросы 1-39); Рефераты и презентации (темы 1-20); Вопросы к экзамену (1-48)
Уметь использовать знания экономической и управленческой теории в сферах товарного обращения и коммерции	Поиск и сбор необходимой литературы, использование различных баз данных, проведение анализа экономической и коммерческой информации.	выражение своих мыслей в качестве докладчика, обоснованность обращения к базам данных; целенаправленность поиска и отбора информации, полнота проведенного анализа информации	Контрольное задание (варианты 1-10)
Владеть навыками применения аппарата экономической и управленческой теории для решения оперативных и тактических задач в области коммерческой деятельности	Использование современных информационно- коммуникационных технологий и глобальных информационных ресурсов в процессе управления коммерческой деятельностью.	умение применять теоретические знания для анализа практических ситуаций, делать правильные выводы, соответствие проблеме исследования, умение отстаивать свою позицию	Вопросы к экзамену (1-48)

1.2 Шкалы оценивания:

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы в 100-балльной шкале:

84-100 баллов (оценка «отлично»)

67-83 баллов (оценка «хорошо»)

50-66 баллов (оценка «удовлетворительно»)

0-49 баллов (оценка «неудовлетворительно»)

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

Вопросы к экзамену

1. Понятие предпринимательства и коммерческой деятельности.
2. Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле.
3. Концепция коммерческой деятельности.
4. Системный подход к коммерческой деятельности
5. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.
6. Собственность участников коммерческой деятельности.
7. Характеристика коммерческих предприятий по правовому положению, характеру собственности и принадлежности капитала.
8. Характеристика коммерческих предприятий по характеру хозяйственных отношений и целям объединения.
9. Формы торгово-посреднических структур.
10. Розничная торговая сеть, ее структура и функции.
11. Оптовая торговая сеть, ее структура и функции.
12. Сущность хозяйственных связей в торговле. Прямые договорные связи.
13. Договор купли-продажи: его содержание и исполнение. Заявка и заказ.
14. Общие положения договора поставки. Система франкирования.
15. Работа с банками.
16. Ярмарочно-выставочная деятельность.
17. Организация коммерческих операций на аукционах.
18. Организация коммерческих операций на тендерах.
19. Торговые дома.
20. Техника проведения операций по торговле лицензиями.
21. Организационная структура коммерческой службы предприятия.
22. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на промышленном предприятии.
23. Планирование МТО промышленного предприятия.

24. Коммерческая деятельность по сбыту на промышленном предприятии.
25. Планирование сбытовой деятельности промышленного предприятия.
26. Особенности коммерческой деятельности на рынке средств производства.
27. Сущность и содержание закупочной работы в оптовой торговле.
28. Организация коммерческих связей и выбор поставщика.
29. Порядок формирования и регулирования ассортимента на предприятиях оптовой торговли. Обоснование объема закупок.
30. Товарно-ассортиментная политика и ее составляющие.
31. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.
32. Методы оптовой продажи.
33. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам.
34. Каналы распределения товаров и организация товародвижения.
35. Содержание и особенности коммерческой работы на розничном рынке.
36. Порядок формирования и регулирования ассортимента на предприятиях розничной торговли.
37. Управление товарными запасами.
38. Методы розничной продажи товаров и стимулирование продаж.
39. Особенности коммерческой деятельности на рынке услуг.
40. Франчайзинг в рыночной экономике.
41. Коммерческие договорные обязательства: аренда.
42. Коммерческие договорные обязательства: комиссия.
43. Коммерческие договорные обязательства: факторинг.
44. Организационно-экономические особенности лизинга.
45. Услуги, оказываемые магазинами покупателям. Внемагазинные формы торгового обслуживания.
46. Размещение и выкладка товаров в торговом зале.
47. Содержание торгово-технологического процесса в магазине.
48. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий.

Критерии оценивания:

- 84-100 баллов (оценка «отлично») - изложенный материал фактически верен, наличие глубоких исчерпывающих знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с поставленными программой курса целями и задачами обучения; правильные, уверенные действия по применению полученных знаний на практике, грамотное и логически стройное изложение материала при ответе, усвоение основной и знакомство с дополнительной литературой;

- 67-83 баллов (оценка «хорошо») - наличие твердых и достаточно полных знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с целями обучения, правильные действия по применению знаний на практике, четкое изложение материала, допускаются отдельные логические и стилистические погрешности, обучающийся усвоил основную литературу, рекомендованную в рабочей программе дисциплины;

- 50-66 баллов (оценка удовлетворительно) - наличие твердых знаний в объеме пройденного курса в соответствии с целями обучения, изложение ответов с отдельными ошибками, уверенно исправленными после дополнительных вопросов; правильные в целом действия по применению знаний на практике;

- 0-49 баллов (оценка неудовлетворительно) - ответы не связаны с вопросами, наличие грубых ошибок в ответе, непонимание сущности излагаемого вопроса, неумение применять знания на практике, неуверенность и неточность ответов на дополнительные и наводящие вопросы».

Вопросы для собеседования

«Основы коммерческой деятельности»

1. Понятие коммерческой деятельности.
2. Концепция коммерческой деятельности.
3. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности.
4. История развития в России и за рубежом.
5. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.
6. Собственность участников коммерческой деятельности.
7. Коммерческие и некоммерческие организации.
8. Оптовая торговая сеть, её структура и функции.
9. Розничная торговая сеть, её структура и функции

«Механизм взаимоотношений товаропроизводителей, коммерческих посредников и потребителей на рынке»

10. Работа с банками.
11. Биржевая торговля.
12. Ярмарочно-выставочная торговля.
13. Оптовые рынки.
14. Организация коммерческих операций на аукционах, тендерах.
15. Торговые дома, их функции.
16. Аренда.
17. Организационно-экономические особенности лизинга.
18. Коммерческая концессия (франчайзинг).
19. Комиссия, факторинг.
20. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле.
21. Договор купли-продажи: его содержание, подготовка и исполнение.
22. Общие положения договора поставки товаров.
23. Прямые договорные связи.

«Организация коммерческой деятельности предприятий»

24. Организационная структура коммерческой службы предприятия.
25. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов.
26. Сбытовая коммерческая деятельность.
27. Особенности коммерческой деятельности на рынке средств и производства.
28. Сущность, роль и содержание закупочной работы в оптовой торговле.
29. Порядок формирования оптового ассортимента.
30. Обоснование объема закупок.

31. Организация коммерческих связей и выбор поставщика.
32. Методы оптовой продажи товаров.
33. Организация оказания услуг оптовым предприятиям.
34. Содержание и особенности коммерческой работы на розничном рынке.
35. Договор розничной купли-продажи.
36. Порядок формирования и регулирование ассортимента на предприятиях розничной торговли.
37. Управление товарными запасами.
38. Содержание коммерческой работы по розничной продаже товаров.
39. Методы розничной продажи товаров.
40. Организация оказания торговых услуг покупателям.

Критерии оценивания:

5 баллов выставляется обучающемуся, если он демонстрирует знание по вопросам темы, использовал дополнительную научную литературу по теме, развернуто ответил на вопрос, аргументировано высказал свою точку зрения, сформулировал самостоятельные выводы.

4 балла выставляется обучающемуся, если он усвоил материал темы по вопросам в рамках основной литературы, развернуто ответил на вопрос, аргументировано высказал свою точку зрения, сформулировал самостоятельные выводы.

3 балла выставляется обучающемуся, если он фрагментарно усвоил материал, недостаточно развернуто ответил на вопрос, не проявлял активность при обсуждении дискуссионных вопросов, не сформулировал самостоятельные выводы.

0 баллов выставляется обучающемуся, если он не усвоил тему, не ответил ни на один вопрос.

Максимальное количество баллов по итогам собеседования – 50, выставляется студенту при отличных ответах на 10 вопросов.

Контрольные задания

Вариант 1

1. Организационные формы коммерческих предприятий
2. Задача

Предприятие закупает деталь Д, годовая потребность предприятия в этой детали – 1500 ед., годовые расходы на хранение одной детали на складе – 0,1 тыс. руб., затраты на размещение и выполнение одного заказа – 8,33 тыс. руб.

Определите экономический размер заказа (экономическую партию заказа деталей Д).

Вариант 2

1. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле.
2. Задача

Предприятие производит изделия В из материала Х. На одно изделие расходуется 10 кг материала Х. Во втором квартале года требуется изготовить 8 880 изделий В. На складе предприятия на 1 апреля находится 850 кг материала Х, кроме того, в марте уже было заказано поставщику 1000 кг указанного материала.

Определите объем закупок материала Х на II квартал.

Вариант 3

1. Инфраструктура коммерческой деятельности.
2. Задача

Цех предприятия изготавливает изделия из латунной ленты марки ЛА-67 толщиной 0,55 мм, программа выпуска этих изделий за один месяц - 750 единиц. Норма расхода латунной ленты - 15 кг на одно изделие. Материалы завозятся в цех один раз в пять суток, остаток неиспользованной латунной ленты на складе в начале месяца был 1100 кг. Определите лимит цеху на латунную ленту ЛА-67 в расчете на месяц работы.

Вариант 4

1. Коммерческие договорные обязательства.
2. Задача

Предприятие производит продукцию одного наименования, спрос на которую эластичен. Рыночная цена за единицу продукции за отчетный месяц составляла 2 000 руб. Переменные расходы в расчете на одно изделие 1 200 руб. Общая величина постоянных расходов — 2 000 тыс. руб. Точка безубыточности предприятия равна 5 000 тыс. руб. или выпуску 2 500 изделий.

Покупатель делает дополнительный заказ предприятию произвести 500 изделий по цене 1 600 руб. за единицу. Следует ли предприятию принять дополнительный заказ на 500 изделий по цене 1600 руб.

Вариант 5

1. Организация и планирование снабжения на промышленном предприятии.
2. Задача

Предприятие закупает деталь Д, годовая потребность предприятия в этой детали – 1500 ед., годовые расходы на хранение одной детали на складе – 0,1 тыс. руб., затраты на размещение и выполнение одного заказа – 8,33 тыс. руб.

Определите экономический размер заказа (экономическую партию заказа деталей Д).

Вариант 6

1. Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле.
2. Задача

Обувная фабрика изготавливает мужские полуботинки с 38 по 45 размер определенного фасона. На основе изучения спроса покупателей

установлены общая годовая программа выпуска полуботинок данного фасона – 60 тыс. пар и удельный вес отдельных размеров в объеме производства. Определите потребность обувной фабрики в коже для изготовления полуботинок.

Другие данные для решения задачи представлены в следующей таблице:

Показатель	Размеры полуботинок							
	38	39	40	41	42	43	44	45
1. Норма расхода кожи в дм ² на 1 пару обуви	11,5	12	12,5	13	13,5	14	14,5	15,5
2. Удельный вес отдельных размеров в объеме производства	4	10	22	30	18	10	4	2

Вариант 7

1. Государственное регулирование коммерческой деятельности.
2. Задача

На основании данных этой таблицы определите «точку безубыточности» предприятия.

№	Показатель	Единица измерения	Численное значение
1.	Выручка от реализации продукции	млн.руб.	350
2.	Переменные расходы	млн.руб.	230
3.	Маржинальная прибыль	млн.руб.	120
4.	Постоянные расходы	млн.руб.	100
5.	Прибыль	млн.руб.	20
6.	Продажная цена единицы продукции	Тыс. рубл./шт.	350
7.	Объем продаж (реализации)	Шт.	1000
8.	Переменные затраты в расчете на единицу	Тыс. рубл./шт.	230

Вариант 8

1. Организация и планирование сбыта на промышленном предприятии.
2. Задача

ТОО «Кондитер» реализует со склада в Москве кондитерские изделия фабрик «Ротфронт», «Красный Октябрь», «Большевик». Составьте от имени ТОО коммерческое предложение -; на поставку кондитерских изделий универсаму «Новоарбатский».

Коммерческое предложение (оферта) от ТОО «Кондитер» должно соответствовать требованиям написания коммерческих писем, содержать существенные условия договора.

Вариант 9

1. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности.

2. Задача

Цех предприятия изготавливает изделия из латунной ленты марки ЛА-67 толщиной 0,55 мм, программа выпуска этих изделий за один месяц - 750 единиц. Норма расхода латунной ленты - 15 кг на одно изделие. Материалы завозятся в цех один раз в пять суток, остаток неиспользованной латунной ленты на складе в начале месяца был 1100 кг. Определите лимит цеху на латунную ленту ЛА-67 в расчете на месяц работы.

Вариант 10

1. Сущность и содержание коммерческой деятельности.

2. Задача

Муромский РПС получил от фирмы «Чинар» предложение (оферту) на поставку в _____ г. бакалейных товаров. Каковы будут действия коммерческого отдела райпотребсоюза в случае ее акцепта?

Так как в условиях задачи в оферте не раскрыты ее существенные условия, то акцепт Муромского РПС к фирме «Чинар» должен содержать существенные условия поставки бакалейных товаров (сумма поставки, ассортимент, сроки поставки, цены и др.).

Номер варианта выбирается по зачетной книжке. 1-й вариант – выбирают студенты, у которых 1 последняя цифра в номере зачетки

Критерии оценивания:

Оценивание знаний студентов производится по следующим критериям:

- знание на хорошем уровне содержания вопроса (максимально 6 баллов);
- знание на хорошем уровне терминологии дисциплины (максимально 6 баллов);
- наличие собственной точки зрения по проблеме и умение ее защитить (максимально 6 баллов);
- умение четко, кратко и логически связно изложить материал (максимально 6 баллов)
- правильность решения задачи (максимально 6 баллов)

Максимальное количество баллов за выполненное контрольное задание по одному из вариантов – 30.

Темы рефератов и презентаций

1. Российская экономика в условиях глобализации
2. Особенности и противоречия современного процесса глобализации мировой экономики
3. Глобализация как фактор социально-экономической трансформации национальных хозяйственных систем
4. Экономический рост и региональные особенности глобализации
5. Роль транснациональных компаний в мировой экономике
6. Роль свободных экономических зон в развитии национальной экономики.
7. Международные транспортные коридоры: современное состояние, особенности функционирования
8. Международные транспортные организации, их структура и роль в развитии глобального движения товарных потоков.
9. Инструменты антикризисного регулирования мировой финансово-кредитной сферы в современных условиях
10. Влияние последствий системного кризиса на формирование новых стратегий развития транснациональных банков
11. Особенности процессов транснационализации капитала в условиях современной глобальной экономики.
12. Влияние мировой транснациональной культуры на институциональные изменения российской экономики
13. Функции свободных экономических зон как инфраструктурных узлов торгово-транспортных артерий
14. Особенности свободных экономических зон как каналов трансграничного движения капитала
15. Экономические условия и хозяйственный механизм функционирования транснациональных банков
16. Инвестиционные стратегии многонациональных корпораций
17. Основные понятия и особенности организации сделок слияния и поглощения
18. Практические аспекты слияний и поглощений банков
19. Основные типы слияний и поглощений, используемые механизмы этические аспекты управления слиянием предприятий
20. Этические аспекты управления слиянием предприятий

Критерии оценивания:

20 баллов

Выставляется при соблюдении следующих требований:

- поставлена проблема исследования, обоснована ее актуальность (4 балла);
- сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему (4 балла);
- сделаны выводы по исследуемой проблеме (4 балла);
- обозначена авторская позиция (4 балла);
- использовано не менее трех литературных источников (2 балла);
- соблюдены требования к оформлению работы (2 балла).

16 баллов

Выставляется при соблюдении следующих требований:

- поставлена проблема исследования, обоснована ее актуальность (4 балла);
- сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему (4 балла);
- обозначена авторская позиция (4 балла);
- использовано не менее трех литературных источников (2 балла);
- соблюдены требования к оформлению работы (2 балла);
- не сделаны выводы по исследуемой проблеме;

10 баллов

Выставляется при соблюдении следующих требований:

- поставлена проблема исследования, обоснована ее актуальность (4 балла);
- сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему (4 балла);
- соблюдены требования к оформлению работы (2 балла);
- не обозначена авторская позиция;
- не использовано не менее трех литературных источников;
- не сделаны выводы по исследуемой проблеме.

Менее 10 баллов

Выставляется при соблюдении следующих требований:

- представлена информация по результатам проведенных исследований и разработанных мероприятий в интерактивном виде (до 4 баллов);
- объем презентации должен соответствовать структуре реферата (до 3 баллов);
- соблюдены требования к структуре презентации (до 3 баллов).

За несоблюдение указанных требований оценка снижается на 1 балл.

Максимальное количество баллов за выполненные реферат по одной из предложенных тем и презентацию к нему – 20 баллов.

3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

Текущий контроль успеваемости проводится с использованием оценочных средств, представленных в п. 2 данного приложения. Результаты текущего контроля доводятся до сведения студентов до промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена.

Экзамен проводится по расписанию промежуточной аттестации в письменном виде. Количество вопросов в экзаменационном задании – 3. Проверка ответов и объявление результатов производится в день экзамена. Результаты аттестации заносятся в ведомость и зачетную книжку студента. Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику промежуточной аттестации, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебным планом предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции;
- практические занятия;
- лабораторные занятия.

В ходе лекционных занятий рассматриваются сущность и содержание коммерческой деятельности, организационные формы коммерческого предприятия, инфраструктура коммерческой деятельности, коммерческие договорные обязательства, организация хозяйственных связей, коммерческая деятельность производственных предприятий, организация коммерческой деятельности в оптовой и розничной торговле, даются рекомендации для самостоятельной работы и подготовке к практическим занятиям.

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, развиваются навыки владения электронным документооборотом между торговцами и поставщиками, методами и инструментами исследования и формирования рынка и потребительского спроса, подходами, методами и инструментарием осуществления функциональной коммерческой деятельности предприятия, навыками применения информационных технологий в области профессиональной деятельности.

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- изучить конспекты лекций;
- подготовить ответы на все вопросы по изучаемой теме;

По согласованию с преподавателем студент может подготовить реферат по теме занятия. В процессе подготовки к практическим занятиям студенты могут воспользоваться консультациями преподавателя.

Вопросы, не рассмотренные на лекциях и практических занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы студентов над учебной программой курса осуществляется в ходе занятий методом устного опроса или посредством тестирования. В ходе самостоятельной работы каждый студент обязан прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме, дополнить конспекты лекций недостающим материалом, выписками из рекомендованных первоисточников. Выделить непонятные термины, найти их значение в энциклопедических словарях.

Студент должен готовиться к предстоящему лабораторному занятию по всем, обозначенным в рабочей программе дисциплины вопросам.

Для подготовки к занятиям, текущему контролю и промежуточной аттестации студенты могут воспользоваться электронно-библиотечными системами. Также обучающиеся могут взять на дом необходимую литературу на абонементе университетской библиотеки или воспользоваться читальными залами.

Методические указания по подготовке рефератов

Цель работы над рефератом - углубленное изучение отдельных вопросов из сферы профессиональной деятельности.

После ознакомления с материалами всех рефератов, заслушивании докладов на практических занятиях у студентов должно быть сформировано общее представление о современном состоянии, актуальных проблемах в области профессиональной деятельности.

Подготовка реферата состоит из нескольких этапов:

1. Выбор темы из списка тем, предложенных преподавателем.

2. Сбор материала по печатным источникам (книгам и журналам компьютерной тематики), а также по материалам в сети Интернет.
3. Составление плана изложения собранного материала.
4. Оформление текста реферата в текстовом редакторе.
5. Подготовка 10 тестовых вопросов по теме реферата.
6. Подготовка иллюстративного и демонстрационного материала (презентация для доклада).
7. Доклад реферата на занятии (реферат должен быть доложен на одном из занятий по графику, составленному преподавателем.).
8. Компоновка материалов реферата для сдачи преподавателю (распечатанный текст, диск с текстовым файлом и файлом презентации).

Требования к оформлению текста

1. Объем реферата - 5-10 стр. текста.
2. Шрифт
 - основного текста - Liberation Serif 14 размер.
 - заголовков 1 уровня - Liberation Serif 14 размер (жирный).
 - заголовков 2 уровня - Liberation Serif 12 размер (жирный курсив).
3. Параметры абзаца (основной текст) - отступ слева и справа - 0, первая строка отступ - 1,27 см; межстрочный интервал - одинарный, выравнивание по ширине.
4. Параметры страницы: верхнее и нижнее поля 2,5 см; поле слева - 3,5 см.; поле справа - 2 см. Нумерация страниц - правый нижний угол.
5. Переносы автоматические (сервис, язык, расстановка переносов).
6. Таблицы следует делать в режиме таблиц (добавить таблицу), а не рисовать от руки, не разрывать; если таблица большая, ее необходимо поместить на отдельной странице. Заголовочная часть не должна содержать пустот. Таблицы - заполняются шрифтом основного текста, заголовки строк и столбцов - выделяются жирным шрифтом. Каждая таблица должна иметь название. Нумерация таблиц - сквозная по всему тексту.
7. Рисунки - черно-белые или цветные. Нумерация рисунков - сквозная по всему тексту.
8. Формулы - должны быть записаны в редакторе формул. Размер основного шрифта - 12. Формулы должны иметь сквозную нумерацию во всем тексте. Номер формулы размещается в крайней правой позиции в круглых скобках.
9. В конце реферата должен быть дан список литературы (не менее 10 источников, в том числе это могут быть и адреса сети Интернет). Библиографическое описание (список литературы) регламентировано ГОСТом 7.1-2003 «Библиографическая запись».

После окончания работы по подготовке текста реферата необходимо расставить страницы (внизу справа), а затем в автоматическом режиме сформировать оглавление. Оглавление должно быть размещено сразу же после титульной страницы.

Требования к оформлению презентации.

На титульной странице должно быть помещено название реферата - крупным шрифтом. А также группа и фамилия студента, подготовившего реферат, дата.

Вторая страница – интерактивное оглавление (в виде гипертекстовых ссылок). По гипертекстовой ссылке оглавления должен осуществляться переход к соответствующему разделу реферата.

В презентации должен быть помещен в основном иллюстративный материал для сопровождения доклада и основные положения доклада.

В конце презентации реферата должен быть приведен список использованных источников.

Объем презентации – не менее 20 слайдов, время на доклад с использованием презентации – 12-15 мин.