

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
СТАВРОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

УТВЕРЖДАЮ

Директор/Декан
института экономики, финансов и
управления в АПК
Гунько Юлия Александровна

« ____ » _____ 20__ г.

Рабочая программа дисциплины

Б1.В.11 Коммерческая деятельность организации

38.03.01 Экономика

Экономика предприятий и организаций

бакалавр

очная

1. Цель дисциплины

Целью дисциплины Б1.В.11 «Коммерческая деятельность организации» является формирование у обучающихся целостной системы теоретических знаний в области методологии и организации коммерческой деятельности, а также развитие профессиональных компетенций, позволяющих эффективно применять эти знания на практике.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить сущность и содержание коммерческой деятельности в современных условиях;
- освоить методы анализа и планирования коммерческих процессов (закупки, сбыта, товародвижения);
- научиться оценивать эффективность коммерческой работы организации и принимать обоснованные управленческие решения.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций ОП ВО и овладение следующими результатами обучения по дисциплине:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ПК-1 Сбор, мониторинг и обработка данных для проведения расчетов экономических показателей организации	ПК-1.1 Способен выполнять работы по сбору, обработке и мониторингу исходных данных, необходимых для проведения анализа и планирования показателей производственной, коммерческой и финансово-экономической деятельности организации	<p>знает</p> <p>Основ экономического анализа хозяйственной деятельности организации и ее подразделений, выявления резервов производства (08.043);</p> <p>-Основ сбора и анализа исходных данных, необходимых для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации;</p> <p>-Основ сбора и обработки исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) организации (08.043);</p> <p>-Основ подготовки исходных данных для проведения расчетов и анализа экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации (08.043).</p> <p>умеет</p> <p>-А/01.6 У.2 Осуществлять экономический анализ хозяйственной деятельности организации и ее подразделений, выявлять резервы производства (08.043);</p> <p>-А/01.6 У.9 Собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации (08.043);</p> <p>-Собирать и обрабатывать исходные данные для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов)</p>

		<p>организации (08.043); -Подготавливать исходные данные для проведения расчетов и анализа экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации (08.043).</p> <p>владеет навыками - Осуществления экономического анализа хозяйственной деятельности организации и ее подразделений, выявления резервы производства (08.043); -Применения сбора и анализа исходных данных, необходимых для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации (08.043); -А/01.6 ТД.1 Осуществления сбора и обработки исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) организации (08.043); -А/01.6 ТД.3 Применения подготовки исходных данных для проведения расчетов и анализа экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации (08.043).</p>
<p>ПК-2 Расчет и анализ экономических показателей результатов деятельности организации</p>	<p>ПК-2.2 Проводит экономический анализ хозяйственной деятельности и формирует планы финансово-экономического развития организации с учетом влияния внутренних и внешних факторов организации</p>	<p>знает -Методических материалов по планированию, учету и анализу деятельности организации (08.043); -А/02.6 Зн.9 Основ порядка ведения договорной работы (08.043); -Анализа производственно-хозяйственных планов организации (08.043); -Расчетов влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации (08.043); Основ экономического анализа хозяйственной деятельности организации (08.043).</p> <p>умеет -Собирать методические материалы по планированию, учету и анализу деятельности организации (08.043); -Осуществлять порядок ведения договорной работы (08.043); А/02.6 У.2 Анализировать производственно-хозяйственные планы организации (08.043); -Рассчитывать влияние внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации (08.043); -Проводить экономический анализ хозяйственной деятельности организации</p>

		<p>(08.043).</p> <p>владеет навыками</p> <p>-Применения методических материалов по планированию, учету и анализу деятельности организации (08.043);</p> <p>-Осуществления порядка ведения договорной работы (08.043);</p> <p>-Осуществление анализа производственно-хозяйственных планов организации (08.043);</p> <p>-ТД.4 Проведения расчета влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации (08.043);</p> <p>-А/02.6 ТД.6 Проведения экономического анализа хозяйственной деятельности организации (08.043).</p>
--	--	--

3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Коммерческая деятельность организации» является дисциплиной части, формируемой участниками образовательных отношений программы.

Изучение дисциплины осуществляется в 7, 8 семестре(-ах).

Для освоения дисциплины «Коммерческая деятельность организации» студенты используют знания, умения и навыки, сформированные в процессе изучения дисциплин:

Проектная работа

Статистика

Технологическая (проектно-технологическая) практика

Технология производства, переработки и хранения продукции растениеводства

Технология производства, переработки и хранения продукции животноводства

Механизация сельскохозяйственного производства

Общая теория статистики

Социально-экономическая статистика

Эконометрика

Финансы организации

Методы оптимальных решений

Экономический анализ

Мировая экономика

Экономика труда

Прогнозирование и планирование социально-экономического развития

Планирование деятельности организации

Организация производства продукции (услуг)

Мировые аграрные рынки

Бизнес-планирование

Предпринимательство

Введение в профессиональную деятельность

Экономика организации

Маркетинг

Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий

Антимонопольная политика и защита прав потребителей

Региональная экономика

Маркетинговые исследования

Практикум по интернет-маркетингу

Правовое обеспечение финансово-хозяйственной деятельности организации

Информационные технологии

Бухгалтерский учет и отчетность

Освоение дисциплины «Коммерческая деятельность организации» является необходимой основой для последующего изучения следующих дисциплин:

4. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу с обучающимися с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины «Коммерческая деятельность организации» в соответствии с рабочим учебным планом и ее распределение по видам работ представлены ниже.

Семестр	Трудоемкость час/з.е.	Контактная работа с преподавателем, час			Самостоятельная работа, час	Контроль, час	Форма промежуточной аттестации (форма контроля)
		лекции	практические занятия	лабораторные занятия			
7	144/4	18	36		54	36	Эк
8	180/5	36	36		72	36	Эк
в т.ч. часов: в интерактивной форме		8	8				
практической подготовки		36	36		72		

Семестр	Трудоемкость час/з.е.	Внеаудиторная контактная работа с преподавателем, час/чел					
		Курсовая работа	Курсовой проект	Зачет	Дифференцированный зачет	Консультации перед экзаменом	Экзамен
7	144/4						0.25
8	180/5						0.25

5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

№	Наименование раздела/темы	Семестр	Количество часов					Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	Оценочное средство проверки результатов достижения индикаторов компетенций	Код индикаторов достижения компетенций
			всего	Лекции	Семинарские занятия		Самостоятельная работа			
					Практические	Лабораторные				
1.	1 раздел. 7 семестр									
1.1.	Тема 1. Понятие, сущность и содержание коммерческой деятельности. Эволюция коммерческой деятельности	7	6	2	4		4	Собеседование, Тест	ПК-1.1, ПК-2.2	
1.2.	Тема 2. Предприятие как коммерческий субъект рыночных отношений	7	6	2	4		6	Собеседование, Тест	ПК-1.1, ПК-2.2	
1.3.	Тема 3. Среда функционирования коммерческой деятельности	7	6	2	4		4	Собеседование, Тест	ПК-1.1, ПК-2.2	

1.4.	Контрольная точка № 1 по темам 1-3	7	2		2		6	КТ 1	Тест, Собеседование, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи	ПК-1.1, ПК-2.2
1.5.	Тема 4. Организация хозяйственных связей в коммерческой деятельности. Договорные отношения в коммерческой деятельности	7	8	2	6		6		Собеседование, Тест, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи	ПК-1.1, ПК-2.2
1.6.	Тема 5. Коммерческая информация и ее защита	7	8	4	4		4		Собеседование, Тест, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи	ПК-1.1, ПК-2.2
1.7.	Контрольная точка № 2 по темам 4-5	7	2		2		6	КТ 2	Тест, Собеседование, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи	ПК-1.1, ПК-2.2
1.8.	Тема 6. Коммерческий риск и его страхование	7	8	4	4		8		Тест, Собеседование, Кейс-задача	ПК-1.1, ПК-2.2
1.9.	Тема 7. Государственное регулирование коммерческой деятельности.	7	6	2	4		4		Собеседование, Тест, Кейс-задача	ПК-1.1, ПК-2.2
1.10.	Контрольная точка № 3 по темам 6-7	7	2		2		6	КТ 3	Тест, Собеседование, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи	ПК-1.1, ПК-2.2
1.11.	Промежуточная аттестация	7								ПК-1.1, ПК-2.2
	Промежуточная аттестация	Эк								
	Итого		324	18	36		54			
2.	2 раздел. 8 семестр									
2.1.	Тема 8. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров	8	8	4	4		8		Собеседование, Тест, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи	ПК-1.1, ПК-2.2
2.2.	Тема 9. Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах)	8	8	4	4		8		Собеседование, Тест, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи	ПК-1.1, ПК-2.2

2.3.	Тема 10. Организация биржевой торговли	8	6	4	2		4		Собеседование, Тест, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи	ПК-1.1, ПК-2.2
2.4.	Контрольная точка № 4 по темам 8 - 10	8	2		2		4	КТ 1	Собеседование, Тест, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи	ПК-1.1, ПК-2.2
2.5.	Тема 11. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах	8	8	4	4		8		Собеседование, Тест, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи, Кейс-задача	ПК-1.1, ПК-2.2
2.6.	Тема 12. Планирование сбыта продукции	8	8	4	4		8		Собеседование, Тест, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи	ПК-1.1, ПК-2.2
2.7.	Тема 13. Коммерческая деятельность на рынках различных типов	8	6	4	2		4		Собеседование, Тест, Кейс-задача	ПК-1.1, ПК-2.2
2.8.	Контрольная точка № 5 по темам 11-13	8	2		2		4	КТ 2	Собеседование, Тест, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи	ПК-1.1, ПК-2.2
2.9.	Тема 14. Особенности коммерческой деятельности при совершении экспортно-импортных операций	8	8	4	4		8		Собеседование, Тест	ПК-1.1, ПК-2.2
2.10.	Тема 15. Франчайзинг в коммерческой деятельности. Лизинг как форма коммерческих отношений	8	8	4	4		8		Собеседование, Тест, Кейс-задача	ПК-1.1, ПК-2.2
2.11.	Тема 16. Организационные структуры аппарата управления торговых предприятий. Эффективность коммерческой деятельности торговых предприятий	8	6	4	2		4		Собеседование, Тест, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи	ПК-1.1, ПК-2.2
2.12.	Контрольная точка № 6 по темам 14-16	8	2		2		4	КТ 3	Собеседование, Тест, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи	ПК-1.1, ПК-2.2
2.13.	Промежуточная аттестация	8								ПК-1.1, ПК-2.2
	Промежуточная аттестация	Эк								
	Итого		324	36	36		72			

	Итого		324	54	72		126		
--	-------	--	-----	----	----	--	-----	--	--

5.1. Лекционный курс с указанием видов интерактивной формы проведения занятий

Тема лекции (и/или наименование раздел) (вид интерактивной формы проведения занятий)/ (практическая подготовка)	Содержание темы (и/или раздела)	Всего, часов / часов интерактивных занятий/ практическая подготовка
Тема 1. Понятие, сущность и содержание коммерческой деятельности. Эволюция коммерческой деятельности	<p>Содержание темы (и/или раздела)</p> <p>Предмет, объект и задачи дисциплины. Понятие, сущность и задачи коммерческой деятельности. Принципы коммерческой деятельности: эффективность, адаптивность, законность, социальная ответственность. Субъекты и объекты коммерческой деятельности. Роль коммерческой деятельности в системе функционирования организации. Содержание и принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг. Взаимосвязь коммерции с маркетингом, логистикой, менеджментом и товароведением. Эволюция коммерческой деятельности: история и современные тенденции. Требования к профессиональной компетентности специалистов в области коммерческой деятельности.</p>	2/-
Тема 2. Предприятие как коммерческий субъект рыночных отношений	<p>Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Хозяйственные организации. Особенности коммерческой деятельности на предприятиях различных организационно-правовых форм. Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий.</p>	2/-
Тема 3. Среда функционирования коммерческой деятельности	<p>Понятие и структура среды коммерческой деятельности. Внутренняя среда коммерческой деятельности. Производственно-технический блок: основные и оборотные средства, технологии, оборудование. Экономический блок: движение финансовых потоков, показатели рентабельности, ликвидности, структура затрат. Социальный блок: персонал, система мотивации, организационная культура, профессиональная этика. Маркетинговый блок: комплекс мероприятий по изучению рынка, ценообразованию, рекламе и сбыту. Организационный блок (менеджмент). Макросреда (среда косвенного воздействия).</p>	2/-
Тема 4. Организация хозяйственных связей в коммерческой деятельности. Договорные отношения в	<p>Сущность и значение хозяйственных связей в торговле. Порядок регулирования хозяйственных связей в торговле. Виды договоров,</p>	2/-

<p>коммерческой деятельности</p>	<p>используемых в коммерческой практике (купли-продажи, поставки, комиссии, консигнации) .Общие положения договора купли-продажи. Договор розничной купли-продажи. Договор поставки. Государственный контракт на поставку товаров для государственных или муниципальных нужд. Договор контрактации. Порядок изменения и расторжения договоров. Ответственность сторон. Деловые переговоры: подготовка, проведение, документирование.</p>	
<p>Тема 5. Коммерческая информация и ее защита</p>	<p>Понятие коммерческой информации и источники ее получения. Классификация источников получения коммерческой информации. Методы получения информации. Использование коммерческой информации для принятия коммерческих решений. Коммерческая тайна и ее содержание. Обеспечение защиты коммерческой тайны. Товарные знаки: понятие, порядок государственной регистрации и использования</p>	<p>4/-</p>
<p>Тема 6. Коммерческий риск и его страхование</p>	<p>Экономическая сущность и природа коммерческого риска. Понятие коммерческого риска. Функции коммерческого риска в предпринимательстве. Классификация коммерческих рисков. Потери от риска. Методы анализа и оценки предпринимательского риска. Управление предпринимательскими рисками. Методы снижения коммерческого риска. Страхование коммерческих операций.</p>	<p>4/-</p>
<p>Тема 7. Государственное регулирование коммерческой деятельности.</p>	<p>Направления государственного регулирования коммерческой деятельности предприятий: цель, условия, содержание. Принципы государственного регулирования Основные нормативно-правовые акты, регулирующие коммерческую деятельность в России. Условия и пределы государственного вмешательства. Анти-монопольное регулирование и защита конкуренции. Техническое регулирование, стандартизация и сертификация. Защита прав потребителей. Лицензирование отдельных видов деятельности</p>	<p>2/-</p>
<p>Тема 8. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров</p>	<p>Сущность, роль и содержание закупочной работы. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров. Классификация поставщиков. Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров. Контроль и учет поступления товаров от поставщиков. Оптовые ярмарки (выставки-продажи) и их роль в закупке товаров. Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле. Кооперация в оптовой торговле. Организация</p>	<p>4/2</p>

	<p>оптовой продажи товаров. Роль оптовых предприятий в организации хозяйственных связей и поставках товаров Особенности коммерческой деятельности в розничной торговле. Формы и типы предприятий розничной торговли. Розничные торговые сети. Принципы и методы размещения магазинов розничной торговой сети.</p>	
<p>Тема 9. Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах)</p>	<p>Сущность торговли на аукционах и конкурсах. Организационные формы аукционов. Ценообразование на аукционах. Аллокация ресурсов. Снижение транзакционных издержек. Стандартизация процесса купли-продажи. Обеспечение прозрачности: публичный характер торгов. Объекты и субъекты аукционной торговли. Недвижимость. Движимое имущество. Ценные бумаги. Интеллектуальная собственность и уникальные предметы. Сырьевые товары. Нематериальные активы. Порядок проведения аукционов. Организация проведения конкурса. Английский аукцион (повысительный, прямой). Открытый аукцион (гласный). Закрытый аукцион (негласный, тендер). Отличительные признаки аукционов и конкурсов.</p>	<p>4/-</p>
<p>Тема 10. Организация биржевой торговли</p>	<p>Сущность и роль бирж в развитии рыночной экономики. Организация торговых операций на бирже. Субъекты биржевой торговли. Профессиональные посредники. Брокер. Трейдеры (инвесторы). Доверительные управляющие. Дилеры. Этапы совершения и исполнения биржевой сделки. Заключение сделки. Клиринг. Сбор информации по сделкам, ее сверка и корректировка. Определение взаимных обязательств сторон по поставке и оплате. Виды биржевых заявок и торговые сессии. Многосторонний зачет требований. Финальный расчет. Основы правового регулирования биржевой деятельности. Понятие и виды биржевых индексов.</p>	<p>4/2</p>
<p>Тема 11. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах</p>	<p>Экономическая категория «товарный ассортимент». Формирование ассортиментной матрицы. Методы изучения спроса для формирования ассортимента. Методы оптимизации ассортиментного портфеля. Основные факторы подбора и планирования ассортимента товаров в магазинах. Порядок формирования, регулирования и контроля ассортимента товаров и товарных запасов в магазине</p>	<p>4/-</p>
<p>Тема 12. Планирование сбыта продукции</p>	<p>Содержание и функции коммерческой деятельности по сбыту. Сбытовая политика предприятия. Организация системы сбыта.</p>	<p>4/2</p>

	Основные элементы сбытовой политики: транспортировка, доработка продукции, хранение. Контакты с потребителями. Методы и формы продажи товаров. Прямой способ продаж. Косвенный способ реализация через независимых посредников. Комбинированный способ сбыта. Типы каналов сбыта.	
Тема 13. Коммерческая деятельность на рынках различных типов	Коммерческая деятельность на рынке товаров потребительского назначения. Коммерческая деятельность на рынке товаров повседневного спроса. Коммерческая деятельность на рынках сферы услуг и в сегменте. Коммерческая деятельность на рынках товаров производственного назначения. Коммерческая деятельность на рынке государственных учреждений.	4/2
Тема 14. Особенности коммерческой деятельности при совершении экспортно-импортных операций	Сущность и классификация экспортно-импортных операций. Организация экспортно-импортных операций. Документы, используемые при совершении экспортно-импортных операций. Правовое регулирование и государственное воздействие на экспортно-импортные операции. Таможенно-тарифное регулирование. Нетарифное регулирование. Организация работы по поиску и выбору иностранного партнера. Подготовка и заключение внешнеэкономического контракта	4/-
Тема 15. Франчайзинг в коммерческой деятельности. Лизинг как форма коммерческих отношений	Сущность франчайзинга. Виды франчайзинга. Экономические основы франчайзинга. Правовое регулирование франчайзинга в России. Понятие и сущность лизинга. Виды лизинга. Порядок заключения и исполнения договора лизинга. Экономическая эффективность лизинга.	4/-
Тема 16. Организационные структуры аппарата управления торговых предприятий. Эффективность коммерческой деятельности торговых предприятий	Понятие эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий. Критерий эффективности. Виды эффективности в торговле. Основные показатели эффективности. Методы расчета эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий. Факторы, влияющие на эффективность. Конкурентоспособность торгового предприятия.	4/-
Итого		54

5.2.1. Семинарские (практические) занятия с указанием видов проведения занятий в интерактивной форме

Наименование раздела дисциплины	Формы проведения и темы занятий (вид интерактивной формы проведения занятий)/(практическая подготовка)	Всего, часов / часов интерактивных занятий/ практическая подготовка	
		вид	часы
Тема 1. Понятие,	Тема 1. Понятие, сущность и содержание	Пр	4/-/-

сущность и содержание коммерческой деятельности. Эволюция коммерческой деятельности	коммерческой деятельности. Эволюция коммерческой деятельности		
Тема 2. Предприятие как коммерческий субъект рыночных отношений	Тема 2. Предприятие как коммерческий субъект рыночных отношений	Пр	4/-/-
Тема 3. Среда функционирования коммерческой деятельности	Тема 3. Среда функционирования коммерческой деятельности	Пр	4/-/-
Контрольная точка № 1 по темам 1-3	Контрольная точка № 1 по темам 1-3	Пр	2/-/-
Тема 4. Организация хозяйственных связей в коммерческой деятельности. Договорные отношения в коммерческой деятельности	Тема 4. Организация хозяйственных связей в коммерческой деятельности. Договорные отношения в коммерческой деятельности	Пр	6/-/-
Тема 5. Коммерческая информация и ее защита	Тема 5. Коммерческая информация и ее защита	Пр	4/-/-
Контрольная точка № 2 по темам 4-5	Контрольная точка № 2 по темам 4-5	Пр	2/-/-
Тема 6. Коммерческий риск и его страхование	Тема 6. Коммерческий риск и его страхование	Пр	4/-/-
Тема 7. Государственное регулирование коммерческой деятельности.	Тема 7. Государственное регулирование коммерческой деятельности.	Пр	4/-/-
Контрольная точка № 3 по темам 6-7	Контрольная точка № 3 по темам 6-7	Пр	2/-/-
Тема 8. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров	Тема 8. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров (решение практико-ориентированных задач, практическая подготовка)	Пр	4/2/4
Тема 9. Торговля на аукционах,	Тема 9. Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах (практическая подготовка)	Пр	4/-/4

конкурсах (тендерах)			
Тема 10. Организация бирже- вой торговли	Тема 10. Организация бир-жевой торговли (практическая подготов-ка)	Пр	2/-/2
Контрольная точка № 4 по темам 8 - 10	Контрольная точка № 4 по темам 8 - 10	Пр	2/-/2
Тема 11. Формирование ассор-тимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах	Тема 11. Формирование ас-сортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах (решение кейсов, практи-ческая подготовка)	Пр	4/2/4
Тема 12. Планирование сбыта продукции	Тема 12. Планирование сбыта продукции (решение практико-ориентированных задач, практическая подготовка)	Пр	4/2/4
Тема 13. Коммерческая деятельность на рынках раз-личных типов	Тема 13. Коммерческая дея-тельность на рынках раз-личных типов (практическая подготов-ка)	Пр	2/-/2
Контрольная точка № 5 по темам 11-13	Контрольная точка № 5 по темам 11-13	Пр	2/-/2
Тема 14. Особенности коммер-ческой деятельности при совершении экспортно- импортных операций	Тема 14. Особенности ком-мерческой деятельности при совершении экспортно-импортных операций (практическая подготов-ка)	Пр	4/-/4
Тема 15. Франчайзинг в ком- мерческой деятельности. Лизинг как форма коммерче-ских отношений	Тема 15. Франчайзинг в коммерческой деятельно-сти. Лизинг как форма коммерческих отношений (практическая подготов-ка)	Пр	4/-/4
Тема 16. Организационные структуры аппарата управления торговых предпри- ятий. Эффективность коммерческой деятельности торговых предприятий	Тема 16. Эффективность коммерческой деятельности торговых предприятий (решение практико-ориентированных задач, практическая подготовка)	Пр	2/2/2
Контрольная точка	Контрольная точка № 6	Пр	2/-/2

№ 6 по темам 14-16	по темам 14-16		
Итого			

5.3. Курсовой проект (работа) учебным планом не предусмотрен

5.4. Самостоятельная работа обучающегося

Темы и/или виды самостоятельной работы	Часы
Тема 1. Понятие, сущность и содержание коммерческой деятельности. Эволюция коммерческой деятельности	4
Тема 2. Предприятие как коммерческий субъект рыночных отношений	6
Тема 3. Среда функционирования коммерческой деятельности	4
Контрольная точка № 1 по темам 1-3	6
Тема 4. Организация хозяйственных связей в коммерческой деятельности. Договорные отношения в коммерческой деятельности	6
Тема 5. Коммерческая информация и ее защита	4
Контрольная точка № 2 по темам 4-5	6
Тема 6. Коммерческий риск и его страхование	8

Тема 7. Государственное регулирование коммерческой деятельности.	4
Контрольная точка № 3 по темам 6-7	6
Тема 8. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров	8
Тема 9. Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах)	8
Контрольная точка № 4 по темам 8 - 10	4
Контрольная точка № 4 по темам 8 - 10	4
Тема 11. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах	8
Тема 12. Планирование сбыта продукции	8
Тема 13. Коммерческая деятельность на рынках различных типов	4
Контрольная точка № 5 по темам 11-13	4

Тема 14. Особенности коммерческой деятельности при совершении экспортно-импортных операций	8
Тема 15. Франчайзинг в коммерческой деятельности. Лизинг как форма коммерческих отношений	8
Тема 16. Организационные структуры аппарата управления торговых предприятий. Эффективность коммерческой деятельности торговых предприятий	4
Контрольная точка № 6 по темам 14-16	4

6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающегося по дисциплине «Коммерческая деятельность организации» размещено в электронной информационно-образовательной среде Университета и доступно для обучающегося через его личный кабинет на сайте Университета. Учебно-методическое обеспечение включает:

1. Рабочую программу дисциплины «Коммерческая деятельность организации».
2. Методические рекомендации для организации самостоятельной работы обучающегося по дисциплине «Коммерческая деятельность организации».
3. Методические рекомендации по выполнению письменных работ () (при наличии).
4. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы студентами заочной формы обучения (при наличии)
5. Методические указания по выполнению курсовой работы (проекта) (при наличии).

Для успешного освоения дисциплины, необходимо самостоятельно детально изучить представленные темы по рекомендуемым источникам информации:

№ п/п	Темы для самостоятельного изучения	Рекомендуемые источники информации (№ источника)		
		основная (из п.8 РПД)	дополнительная (из п.8 РПД)	метод. лит. (из п.8 РПД)
1	Тема 1. Понятие, сущность и содержание коммерческой деятельности. Эволюция коммерческой деятельности. Тема 1. Понятие, сущность и содержание коммерческой деятельности. Эволюция коммерческой деятельности	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л1.7	Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7, Л2.8	Л3.1, Л3.2, Л3.3
2	Тема 2. Предприятие как коммерческий субъект рыночных отношений . Тема 2. Предприятие как коммерческий субъект рыночных отношений	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л1.7	Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7, Л2.8	Л3.1, Л3.2, Л3.3
3	Тема 3. Среда функционирования коммерческой деятельности . Тема 3. Среда функционирования коммерческой деятельности	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л1.7	Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7, Л2.8	Л3.1, Л3.2, Л3.3
4	Контрольная точка № 1 по темам 1-3 . Контрольная точка № 1 по темам 1-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л1.7	Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7, Л2.8	Л3.1, Л3.2, Л3.3
5	Тема 4. Организация хозяйственных связей в коммерческой деятельности. Договорные отношения в коммерческой деятельности. Тема 4. Организация хозяйственных связей в коммерческой деятельности. Договорные отношения в коммерческой деятельности	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л1.7	Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7, Л2.8	Л3.1, Л3.2, Л3.3
6		Л1.1, Л1.2, Л1.3,	Л2.1, Л2.2, Л2.3,	Л3.1, Л3.2, Л3.3

	Тема 5. Коммерческая информация и ее защита Тема 5. Коммерческая информация и ее защита	Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л1.7	Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7, Л2.8	
7	Контрольная точка № 2 по темам 4-5 . Контрольная точка № 2 по темам 4-5	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л1.7	Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7, Л2.8	Л3.1, Л3.2, Л3.3
8	Тема 6. Коммерческий риск и его страхование. Тема 6. Коммерческий риск и его страхование	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л1.7	Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7, Л2.8	Л3.1, Л3.2, Л3.3
9	Тема 7. Государственное регулирование коммерческой деятельности.. Тема 7. Государственное регулирование коммерческой деятельности.	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л1.7	Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7, Л2.8	Л3.1, Л3.2, Л3.3
10	Контрольная точка № 3 по темам 6-7 . Контрольная точка № 3 по темам 6-7	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л1.7	Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7, Л2.8	Л3.1, Л3.2, Л3.3
11	Тема 8. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров . Тема 8. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л1.7	Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7, Л2.8	Л3.1, Л3.2, Л3.3
12	Тема 9. Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах). Тема 9. Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах)	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л1.7	Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7, Л2.8	Л3.1, Л3.2, Л3.3
13	Тема 10. Организация биржевой торговли. Контрольная точка № 4 по темам 8 - 10	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л1.7	Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7, Л2.8	Л3.1, Л3.2, Л3.3
14	Контрольная точка № 4 по темам 8 - 10 . Контрольная точка № 4 по темам 8 - 10	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л1.7	Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7, Л2.8	Л3.1, Л3.2, Л3.3
15	Тема 11. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах . Тема 11. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л1.7	Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7, Л2.8	Л3.1, Л3.2, Л3.3
16	Тема 12. Планирование сбыта продукции. Тема 12. Планирование сбыта продукции	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л1.7	Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7, Л2.8	Л3.1, Л3.2, Л3.3
17	Тема 13. Коммерческая деятельность на рынках различных типов . Тема 13. Коммерческая деятельность на рынках различных типов	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л1.7	Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7, Л2.8	Л3.1, Л3.2, Л3.3

18	Контрольная точка № 5 по темам 11-13 . Контрольная точка № 5 по темам 11-13	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л1.7	Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7, Л2.8	Л3.1, Л3.2, Л3.3
19	Тема 14. Особенности коммерческой деятельности при совершении экспортно-импортных операций . Тема 14. Особенности коммерческой деятельности при совершении экспортно-импортных операций	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л1.7	Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7, Л2.8	Л3.1, Л3.2, Л3.3
20	Тема 15. Франчайзинг в коммерческой деятельности. Лизинг как форма коммерческих отношений . Тема 15. Франчайзинг в коммерческой деятельности. Лизинг как форма коммерческих отношений	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л1.7	Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7, Л2.8	Л3.1, Л3.2, Л3.3
21	Тема 16. Организационные структуры аппарата управления торговых предприятий. Эффективность коммерческой деятельности торговых предприятий . Тема 16. Организационные структуры аппарата управления торговых предприятий. Эффективность коммерческой деятельности торговых предприятий	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л1.7	Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7, Л2.8	Л3.1, Л3.2, Л3.3
22	Контрольная точка № 6 по темам 14-16 . Контрольная точка № 6 по темам 14-16	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л1.7	Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7, Л2.8	Л3.1, Л3.2, Л3.3

7. Фонд оценочных средств (оценочных материалов) для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине «Коммерческая деятельность организации»

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

Индикатор компетенции (код и содержание)	Дисциплины/элементы программы (практики, ГИА), участвующие в формировании индикатора компетенции	1		2		3		4	
		1	2	3	4	5	6	7	8
ПК-1.1:Способен выполнять работы по сбору, обработке и мониторингу исходных данных, необходимых для проведения анализа и планирования показателей производственной, коммерческой и финансово-экономической	Бухгалтерский учет и отчетность		x	x					
	Введение в профессиональную деятельность	x							
	Информационная безопасность							x	
	Информационные технологии	x							
	Механизация сельскохозяйственного производства				x				

Индикатор компетенции (код и содержание)	Дисциплины/элементы программы (практики, ГИА), участвующие в формировании индикатора компетенции	1		2		3		4	
		1	2	3	4	5	6	7	8
	Технологическая (проектно-технологическая) практика						x		
	Цифровые технологии в профессиональной деятельности	x						x	
	Экономика природопользования							x	
	Экономический анализ				x				

7.2. Критерии и шкалы оценивания уровня усвоения индикатора компетенций, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Оценка знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций по дисциплине «Коммерческая деятельность организации» проводится в форме текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль проводится в течение семестра с целью определения уровня усвоения обучающимися знаний, формирования умений и навыков, своевременного выявления преподавателем недостатков в подготовке обучающихся и принятия необходимых мер по её корректировке, а также для совершенствования методики обучения, организации учебной работы и оказания индивидуальной помощи обучающемуся.

Промежуточная аттестация по дисциплине «Коммерческая деятельность организации» проводится в виде Экзамен.

За знания, умения и навыки, приобретенные студентами в период их обучения, выставляются оценки «ЗАЧТЕНО», «НЕ ЗАЧТЕНО». (или «ОТЛИЧНО», «ХОРОШО», «УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО», «НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО» для дифференцированного зачета/экзамена)

Для оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности в университете применяется балльно-рейтинговая система оценки качества освоения образовательной программы. Оценка проводится при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточных аттестаций обучающихся. Рейтинговая оценка знаний является интегрированным показателем качества теоретических и практических знаний и навыков студентов по дисциплине.

Состав балльно-рейтинговой оценки студентов очной формы обучения

Для студентов очной формы обучения знания по осваиваемым компетенциям формируются на лекционных и практических занятиях, а также в процессе самостоятельной подготовки.

В соответствии с балльно-рейтинговой системой оценки, принятой в Университете студентам начисляются баллы по следующим видам работ:

№ контрольной точки	Оценочное средство результатов индикаторов достижения компетенций	Максимальное количество баллов
7 семестр		
КТ 1	Тест	0
КТ 1	Собеседование	0
КТ 1	Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи	0
КТ 2	Тест	0
КТ 2	Собеседование	0
КТ 2	Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи	0
КТ 3	Тест	0
КТ 3	Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи	0
КТ 3	Собеседование	0

Сумма баллов по итогам текущего контроля			0
Посещение лекционных занятий			20
Посещение практических/лабораторных занятий			20
Результативность работы на практических/лабораторных занятиях			30
Итого			70
8 семестр			
КТ 1	Собеседование		0
КТ 1	Тест		0
КТ 1	Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи		0
КТ 2	Собеседование		0
КТ 2	Тест		0
КТ 2	Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи		0
КТ 3	Тест		0
КТ 3	Собеседование		0
КТ 3	Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи		0
Сумма баллов по итогам текущего контроля			0
Посещение лекционных занятий			20
Посещение практических/лабораторных занятий			20
Результативность работы на практических/лабораторных занятиях			30
Итого			70
№ контрольной точки	Оценочное средство результатов индикаторов достижений компетенций	Максимальное количество баллов	Критерии оценки знаний студентов
7 семестр			
КТ 1	Тест	0	
КТ 1	Собеседование	0	
КТ 1	Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи	0	
КТ 2	Тест	0	
КТ 2	Собеседование	0	
КТ 2	Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи	0	
КТ 3	Тест	0	
КТ 3	Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи	0	
КТ 3	Собеседование	0	
8 семестр			
КТ 1	Собеседование	0	
КТ 1	Тест	0	
КТ 1	Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи	0	
КТ 2	Собеседование	0	
КТ 2	Тест	0	
КТ 2	Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи	0	
КТ 3	Тест	0	
КТ 3	Собеседование	0	

КТ 3	Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи	0	
------	---	---	--

Критерии и шкалы оценивания результатов обучения на промежуточной аттестации

При проведении итоговой аттестации «зачет» («дифференцированный зачет», «экзамен») преподавателю с согласия студента разрешается выставлять оценки («отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «зачет») по результатам набранных баллов в ходе текущего контроля успеваемости в семестре по выше приведенной шкале.

В случае отказа – студент сдает зачет (дифференцированный зачет, экзамен) по приведенным выше вопросам и заданиям. Итоговая успеваемость (зачет, дифференцированный зачет, экзамен) не может оцениваться ниже суммы баллов, которую студент набрал по итогам текущей и промежуточной успеваемости.

При сдаче (зачета, дифференцированного зачета, экзамена) к заработанным в течение семестра студентом баллам прибавляются баллы, полученные на (зачете, дифференцированном зачете, экзамене) и сумма баллов переводится в оценку.

Критерии и шкалы оценивания ответа на экзамене

Сдача экзамена может добавить к текущей балльно-рейтинговой оценке студентов не более 20 баллов:

Содержание билета	Количество баллов
Теоретический вопрос №1	до 7
Теоретический вопрос №2	до 7
Задача (оценка умений и	до 6
Итого	20

Критерии оценки ответа на экзамене

Теоретические вопросы (вопрос 1, вопрос 2)

7 баллов выставляется студенту, полностью освоившему материал дисциплины или курса в соответствии с учебной программой, включая вопросы рассматриваемые в рекомендованной программой дополнительной справочно-нормативной и научно-технической литературы, свободно владеющему основными понятиями дисциплины. Требуется полное понимание и четкость изложения ответов по экзаменационному заданию (билету) и дополнительным вопросам, заданных экзаменатором. Дополнительные вопросы, как правило, должны относиться к материалу дисциплины или курса, не отраженному в основном экзаменационном задании (билете) и выявляют полноту знаний студента по дисциплине.

5 балла заслуживает студент, ответивший полностью и без ошибок на вопросы экзаменационного задания и показавший знания основных понятий дисциплины в соответствии с обязательной программой курса и рекомендованной основной литературой.

3 балла дан недостаточно полный и недостаточно развернутый ответ. Логика и последовательность изложения имеют нарушения. Допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. Студент не способен самостоятельно выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Студент может конкретизировать обобщенные знания, доказав на примерах их основные положения только с помощью преподавателя. Речевое оформление требует поправок, коррекции.

2 балла дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы дисциплины.

1 балл дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента не

только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы дисциплины.

0 баллов - при полном отсутствии ответа, имеющего отношение к вопросу.

Оценивание задачи

6 баллов Задачи решены в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности.

5 баллов Задачи решены с небольшими недочетами.

4 балла Задачи решены с небольшими недочетами.

3 балла Задачи решены не полностью, но объем выполненной части таков, что позволяет получить правильные результаты и выводы.

2 балла Задачи решены не полностью, но объем выполненной части таков, что позволяет получить правильные результаты и выводы.

1 баллов Задачи решены частично, с большим количеством вычислительных ошибок, объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов.

0 баллов Задачи не решены или работа выполнена не полностью, и объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов.

Перевод рейтинговых баллов в пятибалльную систему оценки знаний обучающихся:

для экзамена:

- «отлично» – от 89 до 100 баллов – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному;

- «хорошо» – от 77 до 88 баллов – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые виды заданий выполнены с ошибками;

- «удовлетворительно» – от 65 до 76 баллов – теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий, возможно, содержат ошибки;

- «неудовлетворительно» – от 0 до 64 баллов - теоретическое содержание курса не освоено, необходимые практические навыки работы не сформированы, выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к существенному повышению качества выполнения учебных заданий

7.3. Примерные оценочные материалы для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины «Коммерческая деятельность организации»

Вопросы к экзамену (7 семестр)

1. Предмет, объект и задачи дисциплины "Коммерческая деятельность организации".
2. Понятие, сущность и задачи коммерческой деятельности.
3. Принципы и функции коммерческой деятельности.
4. Субъекты и объекты коммерческой деятельности.
5. Роль коммерческой деятельности в системе функционирования организации.
6. Эволюция коммерческой деятельности: история и современные тенденции.
7. Содержание и принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг.
8. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.
9. Понятие и структура среды коммерческой деятельности.
10. Производственно-технический блок внутренней среды коммерческой деятельности организации.
11. Экономический блок внутренней среды коммерческой деятельности организации.
12. Социальный блок внутренней среды коммерческой деятельности организации.

13. Маркетинговый блок внутренней среды коммерческой деятельности организации.
14. Макросреда (среда косвенного воздействия) коммерческой деятельности организации.
15. Сущность и значение хозяйственных связей в торговле.
16. Порядок регулирования хозяйственных связей в торговле.
17. Виды договоров, используемых в коммерческой практике (купли-продажи, поставки, комиссии, консигнации).
18. Общие положения договора купли-продажи. Договор розничной купли-продажи.
19. Договор поставки.
20. Государственный контракт на поставку товаров для государственных или муниципальных нужд.
21. Договор контрактации.
22. Порядок изменения и расторжения договоров. Ответственность сторон.
23. Деловые переговоры: подготовка, проведение, документирование.
24. Понятие коммерческой информации и источники ее получения.
25. Классификация источников получения коммерческой информации.
26. Методы получения информации.
27. Использование коммерческой информации для принятия коммерческих решений.
28. Коммерческая тайна и ее содержание. Обеспечение защиты коммерческой тайны.
29. Товарные знаки: понятие, порядок государственной регистрации и использования
30. Экономическая сущность и природа коммерческого риска.
31. Функции коммерческого риска в предпринимательстве.
32. Классификация коммерческих рисков.
33. Потери от риска.
34. Методы анализа и оценки предпринимательского риска.
35. Управление предпринимательскими рисками.
36. Методы снижения коммерческого риска.
37. Страхование коммерческих операций.
38. Направления государственного регулирования коммерческой деятельности предприятий: цель, условия, содержание.
39. Принципы государственного регулирования коммерческой деятельности.
40. Основные нормативно-правовые акты, регулирующие коммерческую деятельность в России.
41. Условия и пределы государственного вмешательства в регулирование коммерческой деятельности организаций.
42. Антимонопольное регулирование и защита конкуренции.
43. Техническое регулирование, стандартизация и сертификация.
44. Защита прав потребителей.
45. Лицензирование отдельных видов деятельности.
46. Требования к профессиональной компетентности специалистов в области коммерческой деятельности.

Вопросы к экзамену (8 семестр)

1. Сущность, роль и содержание закупочной работы.
2. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров. Классификация поставщиков.
3. Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров. Контроль и учет поступления товаров от поставщиков.
4. Оптовые ярмарки (выставки-продажи) и их роль в закупке товаров.
5. Механизм регулирования и особенности проявления коммерческих интересов на товарном рынке.
6. Классификация поставщиков. Контроль и учет поступления товаров от поставщиков.
7. Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле. Кооперация в оптовой торговле.
8. Особенности коммерческой деятельности в розничной торговле.

9. Формы и типы предприятий розничной торговли.
10. Розничные торговые сети. Принципы и методы размещения магазинов розничной торговой сети.
11. Сущность торговли на аукционах и конкурсах.
12. Объекты и субъекты аукционной торговли.
13. Порядок проведения аукционов.
14. Ценообразование на аукционах. Аллокация ресурсов. Снижение транзакционных издержек.
15. Стандартизация процесса купли-продажи. Обеспечение прозрачности: публичный характер торгов.
16. Английский аукцион (повышательный, прямой).
17. Открытый аукцион (гласный). Закрытый аукцион (негласный, тендер).
18. Оптовые ярмарки (выставки-продажи) и их роль в закупке товаров
19. Сущность и роль бирж в развитии рыночной экономики. Организация торговых операций на бирже.
20. Субъекты биржевой торговли. Профессиональные посредники.
21. Этапы совершения и исполнения биржевой сделки. Заключение сделки.
22. Сбор информации по сделкам, ее сверка и корректировка.
23. Определение взаимных обязательств сторон по поставке и оплате.
24. Виды биржевых заявок и торговые сессии.
25. Экономическая категория «товарный ассортимент». Формирование ассортиментной матрицы.
26. Методы изучения спроса для формирования ассортимента. Методы оптимизации ассортиментного портфеля.
27. Основные факторы подбора и планирования ассортимента товаров в магазинах.
28. Порядок формирования, регулирования и контроля ассортимента товаров и товарных запасов в магазине
29. Содержание и функции коммерческой деятельности по сбыту.
30. Сбытовая политика предприятия. Организация системы сбыта.
31. Методы и формы продажи товаров.
32. Коммерческая деятельность на рынке товаров потребительского назначения.
33. Коммерческая деятельность на рынке товаров повседневного спроса.
34. Коммерческая деятельность на рынках сферы услуг и в сегменте.
35. Коммерческая деятельность на рынках товаров производственного назначения.
36. Коммерческая деятельность на рынке государственных учреждений.
37. Сущность и классификация экспортно-импортных операций.
38. Организация экспортно-импортных операций. Документы, используемые при совершении экспортно-импортных операций.
39. Правовое регулирование и государственное воздействие на экспортно-импортные операции.
40. Организация работы по поиску и выбору иностранного партнера. Подготовка и заключение внешнеторгового контракта.
41. Сущность франчайзинга. Ключевые элементы франчайзинга
42. Виды франчайзинга
42. Правовое регулирование франчайзинга в России.
43. Понятие и сущность лизинга.
44. Виды лизинга.
45. Порядок заключения и исполнения договора лизинга.
46. Экономическая эффективность лизинга.
47. Понятие эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий. Критерий эффективности.
48. Факторы, влияющие на эффективность торгового предприятия.
49. Виды эффективности в торговле. Основные показатели эффективности.
50. Методы расчета эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий.

Примерные вопросы для собеседования

1. Цели, задачи и принципы коммерческой деятельности в сфере обращения товаров в современных условиях хозяйствования.
2. Сферы применения коммерческой деятельности: отрасли материального производства и социально-культурной сферы, их структура и признаки.
3. Особенности коммерческой деятельности в сферах производства и обслуживания.
4. Методы управления ассортиментом товаров.
5. Управление закупками товаров: назначение, планирование объемов закупок товаров, организация и оценка эффективности закупочной деятельности предприятия.
6. Выбор источников закупок. Анализ и оценка возможностей поставщиков.
7. Что предполагает сервисный франчайзинг?
8. Что предполагает франчайзинг бизнес-формата?
9. Каковы преимущества франчайзинга для франчайзи и франчайзера?
10. Какие преимущества характерны для лизингополучателя в случае участия в лизинговой операции?

Примерные тестовые задания

1. Коммерция - это:
 - а) вид торгового предпринимательства или бизнеса;
 - б) организация экономической, производственной или иной деятельности, приносящей предпринимателю доход;
 - в) любая деятельность, направленная на получение прибыли.
2. Укажите, какие виды договоров относятся к отдельным видам договора купли-продажи:
 - A. Договор аренды и лизинга
 - B. Розничная купля-продажа, поставка, контрактация, энергоснабжение
 - C. Договор подряда и возмездного оказания услуг
 - D. Договор хранения и перевозки
3. Экспертный метод оценки степеней риска основан на:
 - а) измерении отношения прибыли к затратам или инвестициям;
 - б) усреднении экспертных оценок риска;
 - в) уточнении данных, полученных при статистическом методе.
4. Деятельность субъектов экспортно-импортных отношений регулируется кодексом:
 - а) Налоговым;
 - б) Гражданским;
 - в) Таможенным.
5. Коммерческая информация представляет собой сведения о:
 - а) изменении цен на товары и услуги;
 - б) сложившейся ситуации на рынке различных товаров и услуг;
 - в) сложившихся объемах спроса и предложения на товары и услуги.
6. Дайте характеристику понятия «возможность сбыта товара предприятием»:
 - а) это максимальная доля рынка, которую предприятие может получить за определенный период времени;
 - б) это объем продаж, выраженный в процентах к общенациональному потенциалу;
 - в) вено и то, и другое.
7. Акцепт по своей форме не может быть:
 - а) предварительным;
 - б) текущим;
 - в) последующим.
8. Совокупность приемов исследования, применяемых при изучении дисциплины, представляет собой:

- а) предмет курса;
- б) функции предмета;
- в) методологию научной дисциплины.

9. Транзитная форма продажи товаров осуществляется:

- а) от поставщика-изготовителя;
- б) непосредственно в магазины;
- в) поставщиком без завоза на свои склады.

10. Осуществляемая на договорной основе покупка требований по товарным поставкам называется:

- а) лизингом;
- б) факторингом;
- в) трастом.

11. К коммерческой тайне относят:

- а) деловую и техническую информацию;
- б) деловую информацию и информацию о кадрах;
- в) техническую информацию и информацию о кадрах.

12. Основанием для транзитной отгрузки товаров является:

- а) решение поставщика;
- б) решение покупателя;
- в) наряд покупателя, направленная поставщику.

13. Торговый посредник при заключении сделки между покупателем и продавцом на товарной бирже называется:

- а) дистрибьютором;
- б) брокером;
- в) дилером.

14. Письменное требование о добровольном исправлении нарушенных условий договора или законодательства - это:

- а) иск;
- б) претензия;
- в) предложение.

15. Ценнейшим профессиональным качеством коммерсанта является:

- а) умение заключать взаимовыгодные сделки;
- б) широкие специальные познания в области маркетинга, права, управления, налогообложения, бух-галтерского учета;
- в) умение извлекать прибыль.

16. Какой документ регулирует договорные связи:

- а) особые условия поставки;
- б) основные условия поставки;
- в) Гражданский кодекс РФ.

17. Характерной чертой оптовой ярмарочной торговли является:

- а) предварительное установление сроков и места продажи;
- б) сравнимо одинаковые цены;
- в) верно а) и б).

18. Предметы коммерческой деятельности - это:

- а) купля-продажа товаров
- б) товарно-денежный обмен

- в) рынок товаров
- г) сфера обращения

19. Основой различия между ярмаркой и выставкой служат:

- а) способы их организации;
- б) их длительность;
- в) их цели.

20. Какой риск несут участники предприятия, имеющего статус общества с ограниченной ответственностью:

- а) участники ООО несут риск убытков в полном объеме суммы капитала;
- б) участники предприятия ООО несут риск убытков, связанный с деятельностью общества, в пределах стоимости их вкладов;
- в) участники ООО не несут риск убытков.

21. Согласно лицензионному договору право на использование товарного знака может быть предоставлено:

- а) лицензиаром лицензиату;
- б) лицензиатом лицензиару;
- в) контрагентом лицензиару.

22. Аукционные торги - вид рыночной торговли, при которой продавец, желая получить максимальную возможную прибыль, использует:

- а) прямую конкуренцию нескольких покупателей, присутствующих при продаже;
- б) косвенную конкуренцию нескольких покупателей, присутствующих при продаже;
- в) любую конкуренцию нескольких покупателей, присутствующих при продаже.

23. Тендер - это:

- а) особая форма выдача заказа на поставку товаров или подрядов на выполнение работ;
- б) особая форма закупки товаров или услуг;
- в) верно а) и б).

24. Может ли спецификация заменять договор поставки:

- а) да;
- б) нет;
- в) в отдельных случаях.

25. В каком органе осуществляется государственная регистрация товарного знака в РФ?

- а) В налоговой инспекции
- б) В Роспатенте (Федеральная служба по интеллектуальной собственности)
- в) В Торгово-промышленной палате
- г) В Министерстве экономического развития

26. Укажите этапы ведения переговоров в правильной последовательности:

- а) Подписание договора, обсуждение, уточнение позиций
- б) Уточнение интересов → обсуждение позиций → согласование позиций → редактирование текста
- в) Обсуждение → уточнение → согласование
- г) Аргументация → принятие решения → уточнение деталей

27. Под коммерческой информацией понимается:

- а) Любая информация о деятельности предприятия
- б) Сведения о сложившейся ситуации на рынке товаров и услуг
- в) Только бухгалтерская отчетность
- г) Только данные о сотрудниках предприятия

28. К внутренним источникам коммерческой информации относятся:

- а) Данные государственной статистики

б) Статистическая и бухгалтерская отчетность предприятия, данные оперативного учета

в) Публикации в СМИ

г) Результаты маркетинговых исследований сторонних организаций

29. Под коммерческой тайной понимается:

а) Любая информация о предприятии

б) Преднамеренно скрывающиеся по коммерческим соображениям сведения о деятельности фирмы

в) Только информация о сотрудниках

г) Только бухгалтерская отчетность

30. Какие сведения в торговых предприятиях относятся к коммерческой тайне:

а) Информация о поставщиках и потребителях, обороте, состоянии рынков сбыта

б) Учредительные документы

в) Лицензии на осуществление деятельности

г) Штатное расписание (открытая информация)

Примерные практико-ориентированные задания для текущего контроля

Задача 1

Цены на металлопродукцию за последние 11 месяцев по статистическим данным составили:

Месяц 1	2	3	4	5	6	
Цена, долл./т	300	310	312	309	302	305
Месяц 7	8	9	10	11		
Цена, долл./т	304	300	298	305	304	

Какова вероятность того, что в следующем месяце цена уменьшится по сравнению с ее последним значением?

Задача 2

Составьте договор поставки в следующей ситуации: от Михайловской швейной фабрики 17 ноября 2024 г. за № 1 поступило коммерческое предложение ОАО «Заря» заключить договор на поставку швейных изделий на 2025 г. В письме швейной фабрики предлагается ОАО «Заря» в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить проект договора. В связи с этим директор ОАО «Заря» поручил в указанный срок ст. товароведу по группе швейных товаров подготовить с привлечением юриста и бухгалтера проект договора и после согласования его с правлением РПС направить поставщику для подписания. Задание выполняется в 3 этапа: составление текста проекта договора, развернутой спецификации к проекту и сопроводительного письма к проекту.

Задача 3

Лизинговая компания «Ресурс» приобрела для передачи в лизинг промышленное оборудование. Стоимость оборудования (первоначальная стоимость) составляет 2 400 000 рублей. Договор финан-сового лизинга заключен с ООО «СтанкоПром» сроком на 3 года. Для покупки оборудования лизингодатель взял банковский кредит. Процентная ставка по кредиту - 15% годовых. Вознаграждение лизингодателя (его прибыль) установлено в размере 2% от балансовой (первоначальной) стоимости имущества за каждый год пользования. Рассчитайте общую сумму валового вознаграждения (прибыли) лизингодателя за весь срок договора лизинга и среднегодовую прибыль.

Типовые контрольные работы для очной и очно-заочной формы обучения

Контрольная точка № 1 (по темам 1-3)

Теоретический вопрос (оценка знаний)

1. Понятие, сущность и задачи коммерческой деятельности.

2. Принципы коммерческой деятельности: эффективность, адаптивность, законность, соци-

альная ответственность.

3. Субъекты и объекты коммерческой деятельности.
4. Роль коммерческой деятельности в системе функционирования организации.
5. Эволюция коммерческой деятельности: история и современные тенденции.
6. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.
7. Особенности коммерческой деятельности на предприятиях различных организационно-правовых форм.
8. Сущность и значение хозяйственных связей в торговле. Порядок регулирования хозяйственных связей в торговле.
9. Виды договоров, используемых в коммерческой практике (купли-продажи, поставки, комиссии, консигнации).
10. Общие положения договора купли-продажи. Договор розничной купли-продажи. Договор поставки.
11. Государственный контракт на поставку товаров для государственных или муниципальных нужд.
12. Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий

Тестовые задания (оценка умений)

1. Цель коммерческой деятельности организации состоит в:
 - а) минимизация налоговых выплат;
 - б) получение прибыли путем удовлетворения спроса потребителей;
 - в) увеличение штата сотрудников;
 - г) расширении производственных мощностей любой ценой
2. К коммерческой деятельности относятся:
 - а) передача готовой продукции со склада в цех упаковки;
 - б) проведение маркетингового исследования рынка сбыта;
 - в) совокупность процессов и операций, связанных с куплей-продажей товаров и услуг с целью удовлетворения спроса и получения прибыли ;
 - г) рекламная деятельность
3. Принципиальное отличие коммерческой деятельности от предпринимательской состоит в том, что:
 - а) коммерческая деятельность - это более широкое понятие, включающее производство;
 - б) коммерческая деятельность - это часть предпринимательской, связанная с куплей-продажей;
 - в) эти понятия являются абсолютными синонимами;
 - г) предпринимательская деятельность не всегда предполагает получение прибыли
4. Укажите функцию коммерческой деятельности, обеспечивающую начало воспроизводственного цикла предприятия:
 - а) сбыт готовой продукции;
 - б) материально-техническое обеспечение (закупка ресурсов);
 - в) организация складского хозяйства;
 - г) реклама и стимулирование сбыта
5. В условиях рыночной экономики коммерческая деятельность играет системообразующую роль, так как:
 - а) обеспечивает соблюдение трудовой дисциплины;
 - б) связывает организацию с внешней средой (поставщиками и потребителями) через обмен товарно-материальными ценностями;
 - в) заменяет собой функции государственного планирования;

г) регулирует внутренний документооборот предприятия

6. Современной тенденцией в коммерции является:

- а) увеличение числа бумажных накладных;
- б) переход на электронную коммерцию (E-commerce);
- в) увеличение времени отклика на запрос клиента;
- г) отказ от анализа больших данных

7. Договор, при котором товар передается на склад посредника для продажи, но право собственности на товар до момента продажи сохраняется за поставщиком - это:

- а) договор мены;
- б) договор консигнации;
- в) договор займа;
- г) договор дарения

8. Ключевое отличие договора комиссии от договора поставки состоит в следующем:

- а) по договору комиссии всегда продаются только импортные товары;
- б) комиссионер (посредник) действует от своего имени, но за счет комитента (владельца товара), а поставщик действует от своего имени и за свой счет;
- в) договор комиссии не может быть расторгнут;
- г) по договору поставки расчеты всегда наличные

9. Чаще всего в коммерческой практике для регулирования длительно длящихся отношений между производителем и оптовым торговцем используется:

- а) договор розничной купли-продажи;
- б) договор аренды с правом выкупа;
- в) договор поставки;
- г) договор консигнации

10. При договоре консигнации риск случайной гибели товара, находящегося на складе посредника (консигнатора), по общему правилу несет:

- а) консигнатор (посредник), так как товар у него;
- б) консигнант (владелец товара), так как право собственности не перешло;
- в) страховая компания в любом случае;
- г) риск делится пополам

Задачи (проверка навыков)

1. Предприятие производит мебель. Себестоимость одного шкафа составляет 10 000 руб. Плановый уровень рентабельности производства заложен в 20% к себестоимости. Однако отдел маркетинга (коммерческая служба) выяснил, что из-за низкого спроса рыночная цена не может превышать 11 000 руб. за шкаф. Какую роль в данной ситуации должна сыграть коммерческая служба (отдел закупок и сбыта) для обеспечения безубыточной работы? Предложите два варианта действий.

2. ООО «Хлеб» (покупатель) и ООО «Мука» (поставщик) подписали договор поставки муки. В договоре указано: «Поставщик обязуется поставить муку пшеничную высшего сорта. Количество: 10 000 тонн. Цена: 20 руб/кг. Срок поставки: ежемесячно в течение 2024 года. В спецификации к договору стороны написали: «График поставки: по заявкам покупателя». Ситуация: В январе ООО «Хлеб» заявку не подало. В феврале оно прислало заявку на 5 000 тонн. ООО «Мука» ответило отказом, заявив, что договор считается незаключенным, так как не согласованы сроки поставки (нет конкретных дат). Прав ли поставщик? Является ли условие «по заявкам» достаточным для признания договора заключенным?

3. Мини-кейсы.

Ситуация 1. В компании «Товары для дома» отдел закупок подчиняется коммерческому директору, отдел сбыта - финансовому директору, а склад - начальнику службы безопасности. В чем главная проблема такой структуры с точки зрения управления коммерческой деятельностью?

Ситуация 2. Начальник отдела сбыта ушел в отпуск, при этом запретил своим менеджерам подписывать договоры без него, сославшись на то, что «без меня ничего не решайте». Какой принцип управления нарушен?

Контрольная точка № 2 (по темам 4-5)

Теоретический вопрос (оценка знаний)

1. Сущность и значение хозяйственных связей в торговле.
2. Порядок регулирования хозяйственных связей в торговле. Виды договоров, используемых в коммерческой практике (купли-продажи, поставки, комиссии, консигнации).
3. Общие положения договора купли-продажи.
4. Государственный контракт на поставку товаров для государственных или муниципальных нужд.
5. Порядок изменения и расторжения договоров. Ответственность сторон.
6. Деловые переговоры: подготовка, проведение, документирование.
7. Понятие коммерческой информации и источники ее получения.
8. Классификация источников получения коммерческой информации.
9. Методы получения информации.
10. Использование коммерческой информации для принятия коммерческих решений.
11. Коммерческая тайна и ее содержание. Обеспечение защиты коммерческой тайны.
12. Товарные знаки: понятие, порядок государственной регистрации и использования

Тестовые задания (оценка умений)

1. Что представляют собой хозяйственные связи в торговле:
 - а) отношения между работниками одного предприятия;
 - б) отношения между поставщиками и покупателями по поводу поставок товаров;
 - в) связи между учредителями компании;
 - г) транспортные маршруты доставки товаров
2. На какой основе формируются хозяйственные связи субъектов торговой деятельности:
 - а) на основе административных распоряжений вышестоящих органов;
 - б) на основе закономерностей развития рынка и договорной основе;
 - в) на основе устных договоренностей без документального оформления;
 - г) на основе разовых сделок без долгосрочных обязательств
3. Что дает свидетельство на товарный знак его владельцу:
 - а) право производить товары;
 - б) исключительное право использовать товарный знак и запрещать его использование другим;
 - в) освобождение от налогов;
 - г) право на получение кредита
4. Основная цель формирования хозяйственных связей в торговле-это:
 - а) увеличение штата сотрудников;
 - б) насыщение потребительского рынка товарами и повышение качества обслуживания;
 - в) сокращение количества поставщиков;
 - г) централизация управления торговлей
5. Какие признаки характеризуют сущность хозяйственных связей (согласно исследованиям):
 - а) только экономические признаки;
 - б) только правовые признаки;
 - в) двойственные признаки (экономическое содержание и правовая форма);

- г) только организационные признаки
 - 6. Хозяйственные связи в торговле на федеральном уровне регулируются:
 - а) только Гражданским кодексом РФ;
 - б) Федеральным законом № 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности" и ГК РФ;
 - в) только локальными актами предприятий;
 - г) трудовым кодексом РФ
 - 7. Договор, предусматривающий, что посредник действует от своего имени, но за счет владельца товара - это:
 - а) договор поставки;
 - б) договор купли-продажи;
 - в) договор комиссии;
 - г) договор аренды
 - 8. Для регулирования хозяйственных связей меры органы власти могут предпринимать :
 - а) прямое установление цен на все товары;
 - б) стимулирование инвестиционных проектов, поддержка кооперативов, организация выставок и ярмарок;
 - в) запрет на заключение договоров с иностранными поставщиками;
 - г) принудительное распределение товаров
 - 9. Заказчиком в государственном контракте выступает:
 - а) коммерческий банк;
 - б) частное предприятие;
 - в) государственный орган или муниципалитет;
 - г) иностранная компания
 - 10. Укажите, какие виды информации относятся к коммерческой информации:
 - а) только информация о ценах
 - б) информация о покупателях, требованиях к товару, конъюнктуре рынка, конкурентах, потенциале предприятия
 - в) только информация о поставщиках
 - г) только рекламная информация
- Задачи (проверка навыков)

1. Магазин «Продукты 24» закупает хлебобулочные изделия у местного хлебозавода.

Отношения

длятся 5 лет, заказы передаются по телефону, поставки осуществляются ежедневно. Документально отношения никак не оформлены, работают «по звонку». Можно ли считать, что между магазином и хлебозаводом установлены хозяйственные связи? Какие риски возникают у сторон при таком способе взаимодействия?

2. Индивидуальный предприниматель Иванов производит мясные полуфабрикаты под названием «ВкусноСочное». Он вложил много денег в рекламу, и его продукция стала популярна в регионе. Внезапно он получает претензию от ООО «ПродТорг», которое сообщает, что товарный знак «ВкусноСочное» зарегистрирован на них (дата приоритета - 2 года назад), и требует Иванова прекратить производство и выплатить компенсацию. Кто прав в этой ситуации? Какие действия следовало предпринять Иванову, чтобы избежать этой проблемы?

Контрольная точка № 3 (по темам 6-7)

Теоретический вопрос (оценка знаний)

1. Экономическая сущность и природа коммерческого риска.
2. Понятие коммерческого риска. Функции коммерческого риска в предпринимательстве.
3. Классификация коммерческих рисков. Потери от риска.
4. Методы анализа и оценки предпринимательского риска.

5. Управление предпринимательскими рисками.
6. Методы снижения коммерческого риска.
7. Страхование коммерческих операций.
8. Направления государственного регулирования коммерческой деятельности предприятий: цель, условия, содержание. Принципы государственного регулирования.
9. Основные нормативно-правовые акты, регулирующие коммерческую деятельность в России.
10. Условия и пределы государственного вмешательства.
11. Антимонопольное регулирование и защита конкуренции.
12. Защита прав потребителей.

Тестовые задания (оценка умений)

1. Объективной основой возникновения коммерческого риска является:
 - а) нежелание предпринимателя работать;
 - б) неопределенность рыночной среды и недостаток информации;
 - в) высокая квалификация сотрудников;
 - г) государственное регулирование цен
2. Назовите три условия, характеризующие ситуацию риска:
 - а) гарантированный успех, полная информация;
 - б) наличие неопределенности, необходимость выбора, возможность оценить вероятность;
 - в) наличие прибыли, отсутствие конкурентов, стабильность цен;
 - г) государственная поддержка, наличие лицензии, квалифицированные кадры
3. Под коммерческим риском понимается:
 - а) только возможность получения убытков;
 - б) угроза того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов или получит доходы;
 - в) гарантированная потеря вложенных средств;
 - г) только страховые случаи
4. Укажите природу коммерческого риска:
 - а) риск - это случайное явление, которого можно полностью избежать;
 - б) риск - неотъемлемая часть предпринимательской деятельности, связанная с экономической свободой;
 - в) риск - это уровень финансовой потери;
 - г) риск - это возможность отрицательного отклонения между плановым и фактическим результатом
5. Инновационная функция риска проявляется:
 - а) в копировании действий конкурентов;
 - б) в необходимости преодоления ситуации повышенного риска, связанного с новизной внедряемых технологий и продуктов;
 - в) в отказе от новых проектов;
 - г) в минимизации всех затрат
6. Укажите два вида анализа рисков, которые используются для их оценки:
 - а) первичный и вторичный;
 - б) количественные и качественные;
 - в) прямые и косвенные;
 - г) статические и динамические
7. Что представляет собой процесс управления коммерческими рисками:
 - а) разовое мероприятие по страхованию;

- б) систематическая деятельность по идентификации, анализу и минимизации рисков;
- в) только составление отчетов;
- г) исключительно уклонение от рисков

8. Основная цель государственного регулирования коммерческой деятельности подразумевает:

- а) полный контроль над всеми коммерческими операциями;
- б) обеспечение условий для эффективного функционирования рынка;
- в) замена рыночных механизмов государственным планированием;
- г) максимизация доходов государственного бюджета

9. Основные положения о государственном регулировании торговой деятельности регулируются следующим документом:

- а) Налоговым кодексом РФ;
- б) Федеральным законом № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»;
- в) Трудовым кодексом РФ;
- г) Кодексом об административных правонарушениях

10. К принципам государственного регулирования коммерческой деятельности относится:

- а) принцип произвольного вмешательства;
- б) принцип законности, принцип свободы договора, принцип защиты конкуренции;
- в) принцип тотального контроля;
- г) принцип невмешательства

Задачи (проверка навыков)

1. Заполнить таблицу:

Виды риска Способы уменьшения отрицательных последствий

- 1) низкие объемы реализации товаров
- 2) неэффективная работа сбытовой сети
- 3) неудачный выход на рынок нового товара
- 4) ненадлежащее исполнение контрагентом условий договора
- 5) противодействие конкурентов
- 6) риск неплатежа за поставленный по контракту товар
- 7) риск утечки коммерческой и научно технической информации

2. Цены на металлопродукцию за последние 11 месяцев по статистическим данным составили:

Месяц 1	2	3	4	5	6	
Цена, долл./т	300	310	312	309	302	305
Месяц 7	8	9	10	11		
Цена, долл./т	304	300	298	305	304	

Какова вероятность того, что в следующем месяце цена уменьшится по сравнению с ее последним значением?

3. Действительная стоимость застрахованного имущества составляет 38 500 д/е, страхование «в части» (d) – 70%; размер ущерба в результате страхового случая – 29 780 д/е, безусловная фран-шиза, в процентах к страховой оценке составляет 6%. Необходимо определить страховое возме-щение по системе пропорциональной ответственности и системе первого риска. Установить наиболее выгодную систему возмещения для страхователя.

Контрольная точка № 4 (по темам 8-10)

Теоретический вопрос (оценка знаний)

1. Сущность, роль и содержание закупочной работы.
2. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров.
3. Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров.
4. Оптовые ярмарки (выставки-продажи) и их роль в закупке.
5. Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле.
6. Кооперация в оптовой торговле.
7. Организация оптовой продажи товаров.
8. Формы и типы предприятий розничной торговли.
9. Принципы и методы размещения магазинов розничной торговой сети.
10. Сущность и организационные формы аукционов.
11. Порядок проведения аукционов.
12. Сущность и роль бирж в развитии экономики.

Тестовые задания (оценка умений)

1. Внемагазинные формы продажи в розничной торговле:
 - а) в мелкорозничной стационарной торговой сети (павильонах, киосках);
 - б) в мелкорозничной передвижной сети;
 - в) через телемагазины и компьютерные сети (интернет, электронный магазин);
 - г) торговый комплекс;
 - д) магазины-автоматы;
 - е) торговое объединение.
2. Закупочная деятельность предприятия представляет собой:
 - а) процесс продажи готовой продукции потребителям;
 - б) совокупность экономических отношений с поставщиками по поводу приобретения ресурсов;
 - в) только транспортировку товаров от производителя до склада;
 - г) рекламную деятельность по продвижению товаров
3. Методы определения объемов закупок и продаж товаров в оптовом торговом предприятии:
 - а) на основе балансовой связи между объемом товарооборота и изменением величин запасов на начало периода, поступления товаров, их выбытия и запасов на конец отчетного периода;
 - б) на основе анализа динамики товарооборота методом индексного перерасчета и в натураль-ных показателях;
 - в) на основе анализа структуры товарооборота;
 - г) на основе минимального заказа;
 - д) на основе максимального заказа.
4. Методы оптовой продажи со склада оптового предприятия с предварительным ознакомлени-ем покупателей с ассортиментом и образцами товаров:
 - а) на основе личной отборки;
 - б) через разъездных торговых агентов;
 - в) по телефонным и письменным заказам;
 - г) путем посылочных операций.
5. На какие основные виды подразделяется розничная торговая сеть:
 - а) государственная, частная, муниципальная;
 - б) стационарная, передвижная, посылочная;
 - в) оптовая, розничная, мелкооптовая;
 - г) городская, сельская, пригородная
6. Продавец на товарной бирже продает:

- а) документ, подтверждающий право собственности на товар;
- б) складское свидетельство, удостоверяющее сдачу продавцом товара на биржевой склад;
- в) варрант;
- г) массовые сырьевые товары;
- д) массовые продовольственные товары;
- е) товары, обладающие родовыми признаками.

7. Цели биржевых сделок:

- а) покупка и продажа реального товара;
- б) спекулятивные операции;
- в) операции хеджирования;
- г) транспортирование партий товаров;
- д) складирование партий товаров;
- е) отгрузка партий товаров.

8. Под типизацией магазинов понимается:

- а) разделение предприятий по ассортименту товаров;
- б) отбор рациональных, технически совершенных типов магазинов с учетом их специализации;
- в) установление единых цен на товары;
- г) объединение нескольких магазинов в одну сеть

9. Комбинированный магазин- это:

- а) магазин, торгующий товарами одной группы;
- б) магазин, осуществляющий торговлю товарами нескольких групп, род-ственных по потребительскому спросу;
- в) магазин, торгующий только не-продовольственными товарами;
- г) магазин, осуществляющий только оптовую торговлю

10. Укажите процент от торговой площади, который обычно составля-ет площадь для выкладки:

- а) 20-30%;
- б) 40-50%;
- в) 60-75%;
- г) 80-90%

Задачи (проверка навыков)

1. Магазин одежды проанализировал базу данных лояльности и выяснил, что 70% покупателе-й - женщины. Средний чек в будни - 2500 руб. выходные - 4000 руб. Наибольшим спросом пользуются платья и аксессуары. Товары категории "верхняя одежда" залеживаются на складе более 6 Какие коммерческие решения можно принять на основе этой информации?

2. Предприятие-изготовитель занимает ведущее положение на рынке определенной груп-пы товаров. Оно рассылает в торговую сеть прейскурант по предлагаемому к продаже ас-сортименту товаров, в котором указаны отпускные цены поставщика, рекомендуемые ко-нечные цены и скидки с розничной цены. Обязаны ли организации розничной торговли исполнять рекомендации? Будут ли они это делать на практике? По какой цене розничный продавец будет покупать товар, если рекомендуемая конечная цена составляет 5000 руб., а скидка розничной торговле - 20% от розничной цены?

Контрольная точка № 5 (по темам 11-13)

Теоретический вопрос (оценка знаний)

- 1. Экономическая категория «товарный ассортимент».
- 2. Формирование ассортиментной матрицы.
- 3. Методы изучения спроса для формирования ассортимента.

4. Методы оптимизации ассортиментного портфеля. Основные факторы подбора и планирования ассортимента товаров в магазинах.

5. Порядок формирования, регулирования и контроля ассортимента товаров и товарных запасов в магазине.

6. Содержание и функции коммерческой деятельности по сбыту

7. Организация системы сбыта. Методы и формы продажи.

8. Коммерческая деятельность на рынке товаров потребительского назначения.

9. Коммерческая деятельность на рынке товаров повседневного спроса.

10. Коммерческая деятельность на рынке сферы услуг.

11. Коммерческая деятельность на рынке товаров производственного назначения.

12. Коммерческая деятельность на рынке государственных учреждений.

Тестовые задания (оценка умений)

1. Под товарным ассортиментом понимается:

а) совокупность товаров определенного производителя;

б) перечень товаров, объединенных по какому-либо признаку или их совокупности;

в) только товары, пользующиеся спросом;

г) складской перечень товаров

2. Определенный перечень товаров в разрезе групп, подгрупп, видов, разновидностей и качественных отличительных признаков называется:

а) широта ассортимента;

б) ассортимент;

в) товарная номенклатур;

г) ассортиментная матрица

3. По широте охвата товаров выделяют ассортимент:

а) простой, сложный, групповой, развернутый, сопутствующий, смешанный;

б) промышленный, торговый, посылочный;

в) оптовый, розничный, мелкооптовый;

г) федеральный, региональный, местный

4. Что представляет собой ассортиментная матрица:

а) простой перечень всех товаров в магазине;

б) утвержденный для реализации в конкретной торговой точке перечень товарных позиций, структурированный по различным признакам;

в) график поставок товаров;

г) план продаж на месяц

5. Факторы, которые необходимо учитывать при определении концепции магазина:

а) только размер торговой площади;

б) размер магазина, местоположение, социально-экономические особенности района, формат;

в) только наличие конкурентов;

г) только предпочтения собственника

6. Разработка классификатора товарной категории включает в себя:

а) определение цены

б) разбиение категории на подкатегории, сегменты, подсегменты и артикулы;

в) выбор брендов

г) расчет объема закупок

7. Назовите две основные группы, на которые делятся методы изучения спроса:

а) прямые и косвенные;

- б) количественные и качественные;
- в) кабинетные и полевые;
- г) экономические и социологические

8. Пробная продажа товаров-это:

- а) продажа товаров со скидкой;
- б) реализация опытной партии товаров для получения информации о новом товаре и отношении покупателей;
- в) продажа товаров в кредит;
- г) бесплатная раздача образцов

9. Укажите, к каким факторам формирования товарного ассортимента относятся транспортные условия, техническое оснащение магазина:

- а) общие;
- б) специфические;
- в) внутренние;
- г) внешние

10. Метод, позволяющий разделить товарные запасы на три группы по степени влияния на общий результат (по стоимости и количеству) - это:

- а) XYZ-анализ
- б) ABC-анализ
- в) SWOT-анализ
- г) STEP-анализ

Задачи (проверка навыков)

1. В магазине «Одежда» согласно ассортиментному перечню должно быть в продаже 5 моделей пальто (глубина ассортимента по плану). Фактически на момент проверки в наличии оказалось 3 модели пальто. Рассчитайте коэффициент полноты ассортимента пальто в магазине. Сделайте вывод о соответствии фактического ассортимента утвержденному перечню.

2. В течение месяца (30 дней) проводилась проверка наличия в продаже мужских сорочек. Проверки осуществлялись ежедневно. За весь период было зафиксировано, что сорочки отсутствовали в продаже в течение 6 дней. Рассчитайте коэффициент устойчивости (стабильности) ассортимента мужских сорочек.

3. Предприниматель открывает небольшой магазин косметики и средств гигиены. Он планирует включить в ассортимент следующие товары: шампунь масс-маркет (доступная цена) - планирует продавать 50 упаковок в месяц с наценкой 20%; элитная французская сыворотка для лица (очень высокая цена) - планирует продавать 2 упаковки в месяц с наценкой 50%; гель для душа - планирует продавать 40 упаковок в месяц с наценкой 25%; расчески и заколки для волос - планирует продавать 15 штук в месяц с наценкой 100%; набор кистей для макияжа (эксклюзивное предложение, которого нет у конкурентов) - планирует продавать 5 наборов в месяц с наценкой 70%.

Распределите данные товары по ролям в ассортиментной матрице (локомотивы, сопутствующие, статусные, заменители, комплексные) согласно классификации.

Контрольная точка № 6 (по темам 14-16)

Теоретический вопрос (оценка знаний)

1. Сущность и классификация экспортно-импортных операций. Организация экспортно-импортных операций.

2. Правовое регулирование и государственное воздействие на экспортно-импортные операции.

3. Таможенно-тарифное регулирование. Нетарифное регулирование.

4. Организация работы по поиску и выбору иностранного партнера. Подготовка и заключение внешнеторгового контракта.

5. Сущность и виды франчайзинга. Экономические основы франчайзинга.

6. Правовое регулирование франчайзинга в России.

7. Понятие и сущность лизинга. Виды лизинга.

8. Порядок заключения и исполнения договора лизинга.

9. Экономическая эффективность лизинга.

10. Понятие эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий. Критерий эффективности.

11. Виды эффективности в торговле. Основные показатели эффективности.

12. Методы расчета эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий.

Тестовые задания (оценка умений)

1. Экспортно-импортные операции - это:

- а) операции по перемещению товаров, сырья, готовой продукции на мировом рынке вследствие их реализации иностранным покупателям;
- б) транспортировка грузов между странами
- в) валютные расчеты между контрагентами;
- г) деятельность по таможенному оформлению грузов

2. Укажите основные этапы осуществления экспортно-импортных операций:

- а) заключение контракта и отгрузка
- б) изучение рынка, формирование ресурсов, поиск партнера, заключение контракта, выполнение условий;
- в) поиск партнера и таможенное оформление;
- г) транспортировка и страхование операции по перемещению товаров, сырья, готовой продукции на мировом рынке вследствие их реализации иностранным покупателям

3. Основные цели государственного регулирования внешнеторговой деятельности - это:

- а) пополнение бюджета;
- б) защита внутреннего рынка, стимулирование структурных изменений в экономике, обеспечение экономической безопасности;
- в) ограничение импорта;
- г) поддержка экспортеров

4. Основанием для отказа в выпуске товаров таможенными органами является:

- а) отсутствие сертификата соответствия;
- б) отсутствие лицензии в случаях, когда лицензирование установлено;
- в) отсутствие страхового полиса;
- г) отсутствие рекламации

5. С какой целью устанавливаются таможенные пошлины устанавливаются с целью:

- а) для пополнения бюджета;
- б) для регулирования внешней торговли, защиты внутреннего рынка и стимулирования структурных изменений в экономике;
- в) для ограничения импорта;
- г) для поддержки экспорта

6. С чего начинается экспортная деятельность предприятия:

- а) с оформления таможенных документов
- б) с поиска и привлечения иностранного партнера, продаж и коммуникации
- в) с получения лицензии
- г) с открытия валютного счета

7. С чего начинается экспортная деятельность предприятия:

- а) с оформления таможенных документов
- б) с поиска и привлечения иностранного партнера, продаж и коммуникации
- в) с получения лицензии
- г) с открытия валютного счета

8. Франчайзинг как форма организации бизнеса представляет собой:

- а) обычную аренду оборудования
- б) организация бизнеса, при которой компания-франчайзер передает независимому лицу право на продажу продукта и услуг этой компании;
- в) совместное предприятие;
- г) лицензирование производства

9. Франчайзинг как форма организации бизнеса представляет собой:

- а) обычную аренду оборудования
- б) организация бизнеса, при которой компания-франчайзер передает независимому лицу право на продажу продукта и услуг этой компании;
- в) совместное предприятие;
- г) лицензирование производства

10. Паушальный взнос - это:

- а) ежемесячный платеж за использование бренда;
- б) единоразовый платеж за право работать под уже известным брендом;
- в) платеж за рекламу;
- г) страховой взнос

Задачи (проверка навыков)

1. Стоимость лизинговых основных фондов составляет 100 тыс.р. Срок лизинга – 8 лет. Процентная ставка с учетом комиссионных составляет 10 % годовых. Выплата платежей по лизингу производится равными суммами два раза в год. Рассчитайте сумму лизингового платежа.

2. Стоимость сдаваемого в лизинг оборудования – 500 тыс.р. Срок лизинга – два года. Норма амортизации – 30 %. Процент за кредит – 20 % в год. Согласованная ставка комиссионного вознаграждения лизингодателя – 4 % годовых стоимости оборудования. Стоимость дополнительных услуг по обучению персонала – 5 тыс.р. НДС – 18 %. Рассчитайте сумму лизингового платежа.

3. Стоимость сдаваемого в лизинг оборудования составляет 400 тыс.р. Срок лизинга – 2 года. Норма амортизации – 15 %. Процент за кредит – 20 % в год. Согласованная по договору ставка комиссионного вознаграждения лизингодателя – 4 % годовых стоимости оборудования. Лизингодатель предоставляет лизингополучателю дополнительные услуги по доставке и монтажу оборудования и по обучению персонала на сумму 10 тыс.р. Ставка НДС – 20 %. Определите сумму лизинговых платежей за оба года.

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

а) Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

основная

Л1.1 Баженов Ю. К., Баженов А. Ю. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]:учебник; ВО - Бакалавриат. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2023. - 286 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=431459>

Л1.2 Вахитов Д. Р., Латыпов Р. А. Коммерческий менеджмент [Электронный ресурс]:учеб. пособие ; ВО - Бакалавриат. - Москва: Русайнс, 2024. - 271 с. – Режим доступа: <https://book.ru/book/953709>

Л1.3 Андреева Л. В. Коммерческое (торговое) право [Электронный ресурс]:учебник ; ВО - Бакалавриат. - Москва: КноРус, 2024. - 250 с. – Режим доступа: <https://book.ru/book/950744>

Л1.4 Беляев В. И., Бутакова М. М., Пяткова О. Н., Беляев В. И. Маркетинг с практикумом [Электронный ресурс]:учебник ; ВО - Бакалавриат. - Москва: КноРус, 2023. - 659 с. – Режим доступа: <https://book.ru/book/949669>

Л1.5 Зенкина Е. В., Герасимов Е. Л., Сопилко Н. Ю., Костромин П. А., Беленчук С. И., Зенкина Е. В. Международная коммерческая деятельность (в схемах и таблицах) [Электронный ресурс]:учеб. пособие ; ВО - Бакалавриат, Магистратура. - Москва: КноРус, 2023. - 290 с. – Режим доступа: <https://book.ru/book/951052>

Л1.6 Дашков Л. П., Памбухчианц О. В. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]:учебник; ВО - Бакалавриат. - Москва: Дашков и К, 2022. - 400 с. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/277403>

Л1.7 Иванов Г. Г., Холин Е. С. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]:учебник; ВО - Бакалавриат. - Москва: Издательский Дом "ФОРУМ", 2024. - 384 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=435967>

дополнительная

Л2.1 Барышников Н. Г., Самыгин Д. Ю. Аналитика бизнеса: ресурсы результаты резервы [Электронный ресурс]:моногр. ; ВО - Бакалавриат, Магистратура. - Москва: Русайнс, 2022. - 167 с. – Режим доступа: <https://book.ru/book/942561>

Л2.2 Бобович А. П., Яшина Н. Г. Инфраструктура информационных технологий на предприятиях сервиса и торговли [Электронный ресурс]:моногр. ; ВО - Аспирантура, Бакалавриат, Специалитет. - Москва: Русайнс, 2020. - 175 с. – Режим доступа: <https://book.ru/book/936063>

Л2.3 Воробьева Г. И., Сушкова В. И. Конкурентоспособное сельскохозяйственное предприятие [Электронный ресурс]:моногр. ; ВО - Аспирантура, Бакалавриат, Магистратура. - Москва: Русайнс, 2019. - 187 с. – Режим доступа: <https://book.ru/book/932787>

Л2.4 Азоев Г. Л., Сумарокова Е. В. Маркетинговые технологии масштабирования бизнеса инновационного стартапа [Электронный ресурс]:моногр. ; Во - Аспирантура, Бакалавриат, Магистратура. - Москва: Русайнс, 2023. - 124 с. – Режим доступа: <https://book.ru/book/952741>

Л2.5 Данилова Н. Л. Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности организации и методика их анализа [Электронный ресурс]:моногр. ; ВО - Аспирантура. - Москва: Русайнс, 2018. - 139 с. – Режим доступа: <https://book.ru/book/932125>

Л2.6 Аржанова К. А., Еремеева А. И. Продвижение брендов: аналитика решения кейсы [Электронный ресурс]:моногр. ; ВО - Бакалавриат, Магистратура. - Москва: Русайнс, 2022. - 219 с. – Режим доступа: <https://book.ru/book/945901>

Л2.7 Архипов А. Е., Климова Э. Н., Лучина Н. А., Ананич М. И., Климова Т. В., Аршинова А. Н., Леушина О. В., Нюренбергер Л. Б., Ожигов В.В., Рогалева Н.Л., Архипов А.Е., Климова Э.Н., Лучина Н.А. Рынок потребительских товаров и услуг: современное состояние проблемы тренды [Электронный ресурс]:моногр. ; ВО - Аспирантура, Бакалавриат. - Москва: Русайнс, 2017. - 158 с. – Режим доступа: <https://book.ru/book/927972>

Л2.8 Бармашов К. С., Мрочковский Н. С. Управление продажами [Электронный ресурс]:моногр. ; ВО - Бакалавриат. - Москва: Русайнс, 2020. - 158 с. – Режим доступа: <https://book.ru/book/934923>

б) Методические материалы, разработанные преподавателями кафедры по дисциплине, в соответствии с профилем ОП.

Л3.1 Гнатышина Е. А., Корнеев Д. Н., Корнеева Н. Ю., Лысенко Ю.В., Уварина Н. В., Семченко А. А., Тюнин А. И. Управление рекламной деятельностью в цифровом секторе [Электронный ресурс]:моногр. ; ВО - Аспирантура, Бакалавриат, Магистратура. - Москва: Русайнс, 2022. - 204 с. – Режим доступа: <https://book.ru/book/943258>

Л3.2 Аржанова К. А., Довжик Г. В., Щукина П. О., Фадеева Н. А., Довжик В. Н. Факторный анализ как метод исследования бренда [Электронный ресурс]:моногр. ; ВО - Аспирантура, Бакалавриат, Магистратура. - Москва: Русайнс, 2021. - 125 с. – Режим доступа: <https://book.ru/book/942348>

Л3.3 Сурай Н. М. Ресурсы торговой организации [Электронный ресурс]:учеб. пособие; ВО - Бакалавриат. - Москва: Дашков и К, 2024. - 158 с. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/429839>

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

№	Наименование ресурса сети «Интернет»	Электронный адрес ресурса
---	--------------------------------------	---------------------------

1	Список материалов по профессиональной этике [электронный ресурс]	http://psylist.net/
2	Научная электронная библиотека	www.Elibrary.ru
3	Министерство сельского хозяйства РФ	https://mcx.gov.ru/
4	Министерство сельского хозяйства СК	http://www.mshsk.ru/
5	Должностные инструкции	http://prom-nadzor.ru/content/dolzhnostnaya-instrukciya-ekonomista

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Овладением необходимыми профессиональными знаниями, умениями и навыками должно завершиться изучение дисциплины. Данный результат может быть достигнут только после значительных усилий. При этом важное значение имеют не только старание и способности, но и хорошо продуманная организация труда студента, и прежде всего правильная организация времени.

Для сокращения затрат времени на изучение дисциплины в первую очередь, необходимо свое временно, после сдачи и зачетов за предшествующий семестр, выяснить, какой объем информации следует усвоить, какие умения приобрести для успешного освоения дисциплины, какие задания выполнить для того, чтобы получить достойную оценку. Сведения об этом (перечень рекомендуемой литературы, темы практических занятий, задания, а также другие необходимые материалы) имеются в рабочей программе.

Регулярное посещение лекций и практических занятий не только способствует успешному овладению профессиональными знаниями, но и помогает наилучшим образом организовать время, т.к. все виды занятий распределены в семестре планомерно, с учетом необходимых временных затрат.

Важной частью работы студента является знакомство с дополнительной литературой и другими рекомендуемыми преподавателем источниками информации, поскольку учебник, при всей его важности для процесса изучения дисциплины, содержит лишь минимум необходимых теоретических сведений. Университетское образование предполагает более глубокое знание предмета. Для этого необходимо изучать и самостоятельно анализировать статьи периодических изданий и Интернет-ресурсы.

При изучении дисциплины "Коммерческая деятельность организации" необходимо обратить внимание на последовательность изучения тем.

При рассмотрении темы 1 «Понятие, сущность и задачи коммерческой деятельности» студенты приобретают знания о сущности и задачах коммерческой деятельности организации, содержании и принципах реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг, о механизме регулирования и особенностях проявления коммерческих интересов на товарном рынке.

В результате изучения темы студент должен знать: сущность и задачи коммерческой деятельности, содержание и принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг, механизм регулирования и особенности проявления коммерческих интересов на товарном рынке.

В тема 2 «Предприятие как коммерческий субъект рыночных отношений» раскрываются организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности, изучаются особенности коммерческой деятельности на предприятиях различных организационно-правовых форм.

В результате изучения темы студент должен знать: классификацию и виды организационно-правовых форм коммерческих предприятий, специфику организации коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий.

Тема 3 «Среда функционирования коммерческой деятельности» посвящена изучению совокупности внешних и внутренних факторов, условий и сил, которые оказывают прямое или косвенное влияние на возможность и эффективность ведения коммерческой деятельности предприятия.

В результате изучения темы студент должен знать определение и структуру среды коммерческой деятельности, классификацию факторов внешней и внутренней среды, характеристику и содержание основных элементов микросреды (поставщики, конкуренты, потребители), сущность факторов макросреды (PEST-факторы) и их влияние на коммерцию.

В тема 4 «Организация хозяйственных связей в торговле» раскрываются общие положения договора купли-продажи, договор розничной купли-продажи, договора поставки.

В результате изучения темы студент должен знать: сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле, определение и сущность хозяйственных связей, понятие и классификацию хозяйственных связей, роль договора как правовой основы хозяйственных связей.

Целью изучения темы 5 «Коммерческая информация и ее защита» является классификация источников получения коммерческой информации, методы получения информации, использование коммерческой информации для принятия коммерческих решений.

В результате изучения темы студент должен знать: сущность и виды коммерческой информации, традиционные методы сбора и обработки коммерческой информации, а так же методы принятия управленческих решений на основе коммерческой информации

Целью темы 6 «Коммерческий риск и его страхование» является изучение понятия коммерческого риска, классификация коммерческих рисков, методов снижения коммерческого риска, а также вопросы страхования коммерческих операций.

В результате изучения темы студент должен знать: основы коммерческого риска, их классификацию, методы снижения коммерческого риска и страхование от рисков.

Тема 7 «Государственное регулирование коммерческой деятельности посвящена изучению системы мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых государственными органами для упорядочения коммерческих отношений, защиты интересов участников рынка и обеспечения экономической безопасности.

В результате изучения темы студент должен знать цели и принципы регулирования , направления государственного воздействия, ключевые нормативные акты.

Тема 8 «Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров» посвящена изучению заключительного и важнейшего этапа коммерческой деятельности - процессам продажи товаров. Она рассматривает специфику организации сбыта на двух основных уровнях товародвижения: в оптовой и розничной торговле. В центре внимания находятся методы, формы и технологии, обеспечивающие эффективное доведение товаров до потребителя

В результате изучения темы студент должен знать: сущность, цели и задачи коммерческой работы по оптовой и розничной продаже товаров, основные функции оптовых и розничных торговых предприятий, Классификацию форм и методов оптовой и розничной продажи товаров, виды услуг, оказываемых оптовыми предприятиями клиентам.

Тема 9 «Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах)» изучается аукцион как элемент рыночной инфраструктуры, виды аукционов, их организационные формы, порядок проведения аукционов, организация проведения конкурса.

В результате изучения темы студент должен знать: сущность и роль аукционов, конкурсов, их организационные формы, порядок проведения аукционов

Тема 10 «Организация биржевой торговли» посвящена изучению биржи как особого института рыночной экономики, обеспечивающего организованную, гласную и прозрачную торговлю различными активами. В центре внимания находятся механизмы функционирования бирж, их виды, участники, инструменты и принципы организации торгов.

В результате изучения темы студент должен знать: сущность биржи как организованного рынка, ее функции и роль в экономике, виды бирж и их классификацию, организационную структуру управления биржей, основных участников биржевой торговли и их функции (брокеры, дилеры, трейдеры), виды биржевых сделок (кассовые, срочные, фьючерсные, опционные), принципы организации биржевых торгов и механизм ценообразования. Основы правового регулирования биржевой деятельности. Понятие и виды биржевых индексов.

Тема 11 «Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах» посвящена изучению особенностей формирования ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах» посвящена изучению двух взаимосвязанных и ключевых направлений коммерческой деятельности, обеспечивающих наличие необходимых товаров в нужном количестве, в нужном месте и в нужное время для максимального удовлетворения спроса и получения прибыли.

В результате изучения темы студент должен знать: понятие «товарный ассортимент», формирование ассортиментной матрицы, методов изучения спроса для формирования ассортимента, методов оптимизации ассортиментного портфеля.

В тема 12 «Планирование сбыта продукции» изучаются процессы разработки и реализации планов продаж, обеспечивающих эффективное доведение товаров до потребителей и достижение коммерческих целей предприятия. В центре внимания находятся методология планирования сбыта, прогнозирование продаж, формирование портфеля заказов и контроль сбытовой деятельности.

В результате изучения темы студент должен знать: сбытовую политику предприятия, организацию системы сбыта, а также методы и формы продажи товаров.

Тема 13 «Коммерческая деятельность на рынках различных типов» изучает коммерческую деятельность на рынке товаров потребительского назначения, коммерческую деятельность на рынке товаров повседневного спроса, коммерческую деятельность на рынках сферы услуг и в сегменте, коммерческую деятельность на рынках товаров производственного назначения, коммерческую деятельность на рынке государственных учреждений.

В результате изучения темы студент должен знать: особенности коммерческой деятельности предприятий на рынках различных типов.

Тема 14. «Особенности коммерческой деятельности при совершении экспортно-импортных операций» посвящена изучению организации экспортно-импортных операций.

В результате изучения темы студент должен знать: сущность и особенности коммерческой деятельности экспортно-импортных операций.

Тема 15 «Франчайзинг в коммерческой деятельности. Лизинг как форма коммерческих отношений» изучает сущность франчайзинга, виды франчайзинга, экономические основы франчайзинга, а также правовое регулирование франчайзинга в России. В теме также изучаются понятия и сущность лизинга, виды лизинга, порядок заключения и исполнения договора лизинга, экономическая эффективность лизинга.

В результате изучения темы студент должен знать: вопросы правового регулирования франчайзинга в России и экономические основы франчайзинга; понятия и сущности лизинга, виды лизинга, порядок заключения и исполнения договора лизинга, экономическая эффективность лизинга.

В теме 16 «Эффективность коммерческой деятельности торговых предприятий» раскрывается понятие экономической эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий.

В результате изучения темы студент должен знать: сущность и методы расчета эффективности коммерческой деятельности организации.

В результате изучения темы студент должен знать: правовые нормы и правила, регулирующие коммерческую деятельность в России.

11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства и информационных справочных систем (при необходимости).

11.1 Перечень лицензионного программного обеспечения

1. Kaspersky Total Security - Антивирус
2. Microsoft Windows Server STDCORE AllLngLicense/Software AssurancePack Academic OLV 16Licenses LevelE AdditionalProduct CoreLic 1Year - Серверная операционная система
3. Аппаратно-программный комплекс «ARGUS-KARYO» -
4. Программный комплекс "Полигон Про: Максимум" - программа для постановки объектов недвижимости на кадастровый учет, регистрации прав и обременений
5. Fidelio - Подсистема интеграции с партнерами и GDS. инструмент для интеграции системы бронирования отеля с различными партнерскими сетями и системами глобальной дистрибуции (GDS).
6. OPERA - Система управления отелем

11.3 Перечень программного обеспечения отечественного производства

1. Kaspersky Total Security - Антивирус
2. Аппаратно-программный комплекс «ARGUS-KARYO» -
3. Программный комплекс "Полигон Про: Максимум" - программа для постановки объектов недвижимости на кадастровый учет, регистрации прав и обременений

При осуществлении образовательного процесса студентами и преподавателем используются следующие информационно справочные системы: СПС «Консультант плюс», СПС «Гарант».

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

№ п/п	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Номер аудитории	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
1	Учебная аудитория для проведения занятий всех типов (в т.ч. лекционного, семинарского, практической подготовки обучающихся), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Э-160 Э-165	<p>специализированная мебель на 195 посадочных мест, персональный компьютер – 1 шт., проектор Panasonic PT-EH 610-1 шт., трибуна для лектора – 1 шт., микрофон – 3 шт., телевизор Pioneer – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, подключение к сети «Интернет», выход в корпоративную сеть университета.</p> <p>специализированная мебель на 28 посадочных мест, персональные компьютеры – 13 шт., телевизор SAMSUNG – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, информационные плакаты, доска поворотная маркерно-магнитная – 1 шт., подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета.</p>
		Э-165	специализированная мебель на 28 посадочных мест, персональные компьютеры – 13 шт., телевизор SAMSUNG – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, информационные плакаты, доска поворотная маркерно-магнитная – 1 шт., подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета.
2	Помещение для самостоятельной работы обучающихся, подтверждающее наличие материально-технического обеспечения, с перечнем основного оборудования		

		213/НК библио тека	Специализированная мебель на 35 посадочных мест, дисплей - 1 шт., принтер ч/б - 2 шт., МФУ ч/б - 2 шт., сканер - 2 шт., открытый доступ к фонду справочной, краеведческой литературы, Wi-Fi оборудование, подключение к сети «Интернет», доступ к российским и международным ресурсам и базам данных, доступ к электронно-библиотечным системам, доступ в электронную информационно-образовательную среду университета. Открытый доступ к фонду справочной и краеведческой литературы.
--	--	--------------------------	--

13. Особенности реализации дисциплины лиц с ограниченными возможностями здоровья

Обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература, специальные технические средства обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь, а также услуги сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

а) для слабовидящих:

- на промежуточной аттестации присутствует ассистент, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (он помогает занять рабочее место, передвигаться, прочесть и оформить задание, в том числе записывая под диктовку);

- задания для выполнения, а также инструкция о порядке проведения промежуточной аттестации оформляются увеличенным шрифтом;

- задания для выполнения на промежуточной аттестации зачитываются ассистентом;

- письменные задания выполняются на бумаге, надиктовываются ассистенту;

- обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;

- студенту для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство;

в) для глухих и слабослышащих:

- на промежуточной аттестации присутствует ассистент, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (он помогает занять рабочее место, передвигаться, прочесть и оформить задание, в том числе записывая под диктовку);

- промежуточная аттестация проводится в письменной форме;

- обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования, при необходимости поступающим предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;

- по желанию студента промежуточная аттестация может проводиться в письменной форме;

д) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата (тяжелыми нарушениями двигательных функций верхних конечностей или отсутствием верхних конечностей):

- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются ассистенту;

- по желанию студента промежуточная аттестация проводится в устной форме.

Рабочая программа дисциплины «Коммерческая деятельность организации» составлена на основе Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 954).

Автор (ы)

_____ доц. КАиМ, кэн Довготько Н.А.

Рецензенты

_____ доц. КАиМ, кэн Вайцеховская С.В.

_____ доц. КАиМ, кэн Скиперская Е.В.

Рабочая программа дисциплины «Коммерческая деятельность организации» рассмотрена на заседании Кафедра агроэкономики и маркетинга протокол № 18 от 25.03.2025 г. и признана соответствующей требованиям ФГОС ВО и учебного плана по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

Заведующий кафедрой _____ Агаларова Екатерина Григорьевна

Рабочая программа дисциплины «Коммерческая деятельность организации» рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии Институт экономики, финансов и управления в АПК протокол № 8 от 26.03.2025 г. и признана соответствующей требованиям ФГОС ВО и учебного плана по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

Руководитель ОП _____