Автономная некоммерческая организация
высшего образования
«ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ»
(АНО ВО «ИЭУ»)

Кафедра «Менеджмент»

УТВЕРЖДЕНА
Решением Ученого совета
Протокол № 15/01
от «15» января 2024 г.
Ректор АНО ВО «ИЭУ»

_____ В.Д. Бушуев
«15» января 2024 г.

Рабочая программа дисциплины
КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ
(ОРГАНИЗАЦИИ)

Трудоемкость
4 зачетные единицы (144 часа)

Направление подготовки
38.03.01 Экономика

Профиль
Экономика предприятий и организаций

Квалификация (степень) выпускника
Бакалавр

Форма обучения
Очно-заочная, заочная

Тула 2024

Рабочая учебная программа дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» с учетом профиля «Экономика предприятий и организаций».

Дисциплина Б1.В.06 «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» входит в вариативную часть основной профессиональной образовательной программы (ОПОП) и является обязательной для изучения.

Рабочая учебная программа рассмотрена и одобрена
на заседании кафедры «Менеджмент»
«15» января 2024 г., протокол № 15/01

1. Цели освоения дисциплины

Целью дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» являются изучение коммерческой деятельности предприятий (организаций). Для осуществления профессиональной деятельности необходимо обладать экономическими, организационными и правовыми знаниями, что способствует повышению эффективности коммерческих процессов.

Основными задачами дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» являются:

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

Содержание программы дисциплины и методика ее проведения базируются на положениях ФГОС ВО.

2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Дисциплина входит в вариативную часть ОПОП и является обязательной для изучения.

Дисциплина «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» тесно взаимосвязана с другими образовательными компонентами подготовки бакалавров, такими как:

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации);
2. Экономика предприятий (организаций).
3. Бизнес-планирование;
4. Управление затратами предприятия.

Взаимосвязи проявляются в том, что каждая из дисциплин с разных точек зрения исследует проблемы экономической деятельности предприятия.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

В соответствии с требованиями основной образовательной программы подготовки бакалавра в результате изучения дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» у студентов должны сформироваться следующие

профессиональные компетенции (ПК):

Способен рассчитывать, анализировать и интерпретировать информацию, необходимую для выявления тенденций в функционировании и развитии финансового сектора и хозяйствующих субъектов (ПК-3)

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

знать:

- структуру и формы коммерческой деятельности для решения профессиональных задач коммерческого предприятия;

- принципы и способы организации управления коммерческой деятельностью
- планирование и организацию коммерческой деятельности предприятия;
- технологию коммерческой деятельности в торгово-посреднических структурах и розничной торговле;
- формирование товарного ассортимента и цен на товары и факторы, их обуславливающие;

уметь:

- определять объемы оптовых закупок и продаж товаров;
- определять требования потребителей к товару, соотношение его цены и качества;
- проводить коммерческие переговоры, заключать договора купли-продажи;
- управлять товарными запасами;
- формировать оптимальный торговый ассортимент и применять методы ценообразования.

владеть навыками:

- изучения рынка товаров;
- планирования и осуществления закупок и сбыта (продажи) товаров, формирования ассортимента товаров, обеспечения контроля и оценки показателей коммерческой деятельности предприятия.

4. Структура и содержание дисциплины

Содержанием дисциплины предусмотрены контактная работа с преподавателем и самостоятельная работа обучающихся.

Объем и виды учебной работы представлены в тематическом плане.

Вид учебной работы	Очно-заочно	Заочно
Общая трудоемкость	144	144
В том числе:		
Контактная работа (всего)	50	18
В том числе:		
Лекции	16	6
Практические занятия	34	10
Контроль самостоятельной работы		
Самостоятельная работа	67	119
Вид промежуточной аттестации (Экзамен)	27	9

4.1. Тематический план изучения дисциплины

№ п/п	Название разделов и тем, форма контроля	Очно-заочная форма обучения			Заочная форма обучения			Коды формируемых компетен
		Всего (часов)	контактн. работа	самостоятельная работа	Всего (часов)	контактн. работа	самостоятельная работа	

			лекции	практические занятия			лекции	практические занятия		
1.	Тема 1. Концепция коммерческой деятельности: сущность и принципы	16	2	4	10	18,5	0,5	1	17	
2.	Тема 2. Внутрифирменное планирование коммерческой деятельности	16	2	4	10	18,5	0,5	1	17	
3.	Тема 3. Коммерческая деятельность по снабжению предприятия материально-техническими ресурсами	16	2	4	10	19	1	1	17	
4.	Тема 4. Коммерческая деятельность по сбыту продукции	17	2	6	9	20	1	2	17	
5.	Тема 5. Специфика сферы товарного обращения и ассортиментная политика	18	2	6	10	20	1	2	17	
6.	Тема 6. Организационно-экономическое содержание коммерческого договора	16	2	4	10	19	1	1	17	
7.	Тема 7. Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров	18	4	6	8	20	1	2	17	
10.	Экзамен	27				9				
	Итого по дисциплине	144	16	34	67	144	6	10	119	ПК-3

4.2. Содержание дисциплины

Изучение дисциплины включает следующие виды взаимосвязанной работы:

- контактная работа (лекционные, практические занятия, контроль самостоятельной работы);
- самостоятельная работа студентов по изучению курса с использованием учебников, учебных пособий, электронных образовательных ресурсов, консультаций с ведущими дисциплину преподавателями;
- подготовка и сдача экзамена.

Тема 1. Концепция коммерческой деятельности: принципы и сущность

Объекты и субъекты (участники) коммерческой деятельности. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке Сущность коммерческой системы:

структура, цели, задачи, принципы. Заключение и реализация договоров и контрактов. Коммерческие связи: классификационные признаки. Работа с поставщиками товаров. Организация оптовой закупки и продажи товаров. Специфика биржевой, ярмарочной и аукционной торговли. Коммерческая деятельность при оптовых закупках материальных ресурсов на промышленных предприятиях. Приемка товаров на складе по критериям количества и качества. Сбыт продукции – один из аспектов коммерческой деятельности предприятия. Содержание розничной торговли.

Принципы коммерческой деятельности с учетом социальной ориентацией бизнеса. Связь коммерции с принципами маркетинга. Гибкость коммерции, ее направленность на учет постоянно меняющихся требований рынка. Коммерческие риски. Выделение приоритетов. Социально-деловая активность с ответственностью за результаты труда перед обществом и выполнение принятых обязательств по торговым сделкам. Нацеленность на достижение конечного результата – прибыли.

Тема 2. Внутрифирменное планирование коммерческой деятельности

Принципы, цели и задачи внутрифирменного планирования. Технология планирования коммерческой деятельности. Стратегическое планирование и обоснование выгодной зоны рыночного присутствия – матрица ВКГ. Выбор целевого рынка. План проникновения в новые сегменты сбыта. Принятие управленческих решений о стратегиях проникновения на рынки сбыта, ценовой политике, товарном ассортименте и комплексе сервисных услуг. Бизнес – план как системный документ рыночной устойчивости. Целевые функции бизнес-плана, этапы разработки и структура. Бизнес операция как форма выражения оперативного планирования коммерческих сделок. Ресурсное обеспечение бизнес операции от её замысла до завершения.

Тема 3. Коммерческая деятельность по снабжению предприятия материально-техническими ресурсами

Организация коммерческих связей: классификационные признаки. Выбор потенциального поставщика. Критерии выбора поставщика. Порядок заключения и расторжения договоров. Условия поставки товаров: основные обязанности поставщика и покупателя, момент перехода права собственности от продавца к покупателю. Цена поставляемой продукции, упаковка и маркировка, погрузка на транспортные средства, доставка до перевозчика, страхование перевозки, выгрузка на складе покупателя.

Формирование заказа на закупку продукции. План закупки. Суммарные затраты и расчет оптимальной партии закупки.

Формы расчетов при закупке товаров: платежные поручения, вексельная форма, чеки, аккредитивы, форма клиринга и другие.

Правовая и нормативная база, применяемая в коммерческой деятельности по закупкам товаров.

Тема 4. Коммерческая деятельность по сбыту продукции

Сбыт продукции - один из аспектов коммерческой деятельности промышленного предприятия. Организационная форма управления сбытом: цели, задачи, принципы и функции. Сбытовая политика предприятия: выбор наиболее выгодных каналов сбыта, анализ и планирование региональной дистрибуции, систематизация работы с клиентами.

Содержание сбытовой программы предприятия. Прогнозирование объема сбыта (продаж) – составная часть разработки сбытовой программы. Методы прогнозирования сбыта продукции. Виды сбыта продукции: прямой, косвенный, интенсивный, селективный (выборочный), нацеленный, ненацеленный. Годовой план сбыта.

Формирование портфеля заказов предприятия – составная часть планирования сбыта продукции на предприятии. Факторы, оказывающие влияние на формирование портфеля заказов: размер производственных мощностей, наличие финансовых, материальных и трудовых ресурсов.

Ценовая политика сбыта. Мировые цены, цена контракта: твердая, скользящая, с последующей фиксацией. Определение порога продажной цены. Цена франко с учетом возмещения транспортных расходов по доставке продукции.

Содержание оперативно – сбытовой деятельности. Порядок и документальное оформление сдачи готовой продукции из цехов на склад. Подготовка готовой продукции к отправке покупателям. Комплектование заказов товарополучателей. Документальное оформление отгрузки товаров покупателям. Коммерческие отношения с транспортными организациями в процессе отгрузки готовой продукции.

Тема 5. Специфика сферы товарного обращения и ассортиментная политика

Сущность сферы товарного обращения. Особенности коммерческо-посреднической деятельности. Предпринимательское посредничество: институты посредников. Маркетинг сферы услуг: классификационные признаки услуг. Концепция услуг аутсорсинга в коммерции: принципы, организационные этапы реализации.

Ассортиментная политика в коммерции. Принципы и оценочные показатели ассортимента. Влияние жизненного цикла товара на ассортиментную политику. Формирование ассортимента выпускаемой и новой продукции на предприятиях. Основные этапы разработки нового изделия. Критерии оценки нового изделия. Ассортимент. Ассортиментная политика. Развитие ассортиментной политики.

Ассортиментная политика в оптовых и розничных предприятиях. Принципы подбора товарного ассортимента в магазинах. Роль товарных запасов в обеспечении устойчивости товарного ассортимента. Оценочные модели ассортимента ABC и XYZ. Управление товарными запасами на складах оптовых предприятий и в магазинах розничной торговли. Категорийный менеджмент - современный вид управления ассортиментной политикой.

Тема 6. Организационно-экономическое содержание коммерческого договора Договор купли-продажи. Виды аккредитивов. Договор поставки

Тема 7. Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров

Социально-экономическая сущность оптовой торговли: структура, классификационные признаки. Значение маркетинга оптовой торговли: цели, задачи, принципы и функции. Формы и технология оптовой продажи товаров. Оптовые торговые услуги. Оптовый рынок. Преимущества функционирования оптового рынка. Прогрессивные формы оптовой торговли: товарные биржи, ярмарки, выставки, аукционы. Торговый дом, оптовый торговый центр, дистрибьюторский центр, брокерские, дилерские агентства. Специфика оптовой торговли отдельными группами товаров. Виды торговых сделок. Договор купли-продажи. Договоры комиссии, консигнации, мены и бартера. Маркетинговые решения торговых предприятий об ассортименте, цене товара, стимулировании продажи. Особенности фирменной торговли.

Розничная торговля – активный элемент маркетинга. Формы и методы розничной торговли: типы предприятий. Отличительные черты розничных предприятий по типовым критериям. Организационные этапы розничной торговли. Операции розничной торговли. Услуги, оказываемые розничными магазинами. Качество и сервисность обслуживания потребителей. Сервисный потенциал компании.

Специфика сетевой торговли. Система франчайзинга. Организационная структура построения центрального офиса сетевой торговли. Особенности и преимущества организации сетевой торговли. Система стимулирования системы ритейлинга.

Значение системы мерчендайзинга как фактора эффективной торговли.

5. Образовательные технологии

Преподаватели имеют право выбирать методы и средства обучения, наиболее полно отвечающие их индивидуальным особенностям и обеспечивающие высокое качество усвоения студентами учебного материала.

Цель **лекционных занятий** – формирование у студентов ориентировочной основы для последующего усвоения материала методом самостоятельной работы.

Содержание лекции должно отвечать следующим дидактическим требованиям:
изложение материала от простого к сложному, от известного к неизвестному;
логичность, четкость и ясность в изложении материала;
возможность проблемного изложения, дискуссии, диалога с целью активизации деятельности студентов;
опора смысловой части лекции на подлинные факты, события, явления, статистические данные;
тесная связь теоретических положений и выводов с практикой и будущей профессиональной деятельностью студентов.

Цель **практических занятий** – закрепить отдельные аспекты проблемы в дополнение к лекционному материалу, обучить студентов грамотно и аргументировано излагать свои мысли. Практические занятия предназначены для выработки практических умений и приобретения навыков в решении задач, производстве расчетов, разработке и оформлении документов.

На практических занятиях приветствуются домашние заготовки в виде статистических данных, рисунков, картосхем, материала по теме выступления.

Самостоятельная работа студентов имеет целью закрепление и углубление полученных знаний, поиск и приобретение новых знаний, в том числе с использованием компьютерных обучающих программ, а также выполнение заданий, тестов, подготовку к промежуточной аттестации.

Основной целью самостоятельной работы студентов является обучение навыкам работы с научно-теоретической литературой и практическими материалами, которые необходимы для углубленного изучения дисциплины.

Самостоятельная работа проводится для того, чтобы студент умел самостоятельно изучать, анализировать, перерабатывать и излагать изученный материал. В условиях заочного обучения студенту необходимо закрепить знания, умения и навыки, полученные в ходе аудиторных занятий (лекций, практики). Это актуализирует процесс образования и наполняет его осознанным стремлением к профессионализму.

Самостоятельная работа студента должна носить систематический характер, быть интересной и привлекательной. Необходимо предусмотреть развитие форм самостоятельной работы, выводя студентов к завершению изучения учебной дисциплины на её высший уровень.

Пакет заданий для самостоятельной работы следует выдавать в начале изучения дисциплины, определив предельные сроки их выполнения и сдачи. Организуя самостоятельную работу, необходимо постоянно обучать студентов методам такой работы.

Результаты самостоятельной работы контролируются преподавателями, при этом проводятся: тестирование, экспресс-опрос на практических занятиях, проверка выполнения практических заданий.

6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

6.1. Самостоятельная работа студентов

Цель данного вида работы студента в условиях заочного вуза — закрепить знания, умения и навыки, полученные в ходе аудиторных занятий. Это актуализирует процесс образования и наполняет его осознанным стремлением к профессионализму.

Темы самостоятельной работы частично повторяют лекционную тематику, а сам характер ее предусматривает самостоятельную работу студента по всем темам дисциплины, включая изучение основной и дополнительной литературы, рекомендованной в данной программе, а также изучение статей экономической периодики, работу с электронными учебными ресурсами, подготовку к практическим занятиям, подготовку выполнения контрольной работы, подготовку к экзамену. Кроме того, предусматривается активное использование студентом индивидуальных консультаций с ведущим преподавателем, который помогает в этой работе и контролирует ее результаты.

* Примечание:

а) Для обучающихся по индивидуальному учебному плану - учебному плану, обеспечивающему освоение соответствующей образовательной программы на основе индивидуализации ее содержания с учетом особенностей и образовательных потребностей конкретного обучающегося, в том числе при ускоренном обучении:

При разработке образовательной программы высшего образования в части рабочей программы дисциплины согласно требованиям действующему законодательству объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся образовательная организация устанавливает в соответствии с утвержденным индивидуальным учебным планом при освоении образовательной программы обучающимся, который имеет среднее профессиональное или высшее образование, и (или) обучается по образовательной программе высшего образования, и (или) имеет способности и (или) уровень развития, позволяющие освоить образовательную программу в более короткий срок по сравнению со сроком получения высшего образования по образовательной программе, установленным Институтом в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ускоренное обучение такого обучающегося по индивидуальному учебному плану в порядке, установленном соответствующим локальным нормативным актом образовательной организации).

б) Для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов:

При разработке адаптированной образовательной программы высшего образования, а для инвалидов - индивидуальной программы реабилитации инвалида в соответствии с действующим законодательством, образовательная организация устанавливает конкретное содержание рабочих программ дисциплин и условия организации и проведения конкретных видов учебных занятий, составляющих контактную работу обучающихся с преподавателем и самостоятельную работу обучающихся с ограниченными возможностями здоровья (инвалидов) (при наличии факта зачисления таких обучающихся с учетом конкретных нозологий).

в) Для лиц, зачисленных для продолжения обучения в соответствии с действующим законодательством в отношении Республики Крым и города федерального значения Севастополя, объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся образовательная организация устанавливает в соответствии с утвержденным индивидуальным учебным планом при освоении образовательной программы обучающимися, зачисленными для продолжения обучения в соответствии с действующим законодательством, в течение установленного срока освоения основной профессиональной образовательной программы высшего образования с учетом курса, на который они зачислены (указанный срок может быть увеличен не более чем на один год по решению Института, принятому на основании заявления обучающегося).

г) Для лиц, осваивающих образовательную программу в форме самообразования (если образовательным стандартом допускается получение высшего образования по соответствующей образовательной программе в форме самообразования), а также лиц, обучавшихся по не имеющей государственной аккредитации образовательной программе:

При разработке образовательной программы высшего образования, в соответствии с действующим законодательством, объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся образовательная организация устанавливает в соответствии с утвержденным индивидуальным учебным планом при освоении образовательной программы обучающегося, зачисленного в качестве экстерна для прохождения промежуточной и (или) государственной итоговой аттестации в Институте по соответствующей имеющей государственную аккредитацию образовательной программе в порядке, установленном соответствующим локальным нормативным актом образовательной организации.

6.2. Контроль самостоятельной работы

Контроль самостоятельной работы проводится в форме тестирования по всем темам дисциплины.

6.3. Система оценки знаний студентов

6.3.1. Текущий контроль

Текущий контроль успеваемости предназначен для проверки хода и качества усвоения учебного материала, стимулирования учебной работы обучающихся и совершенствования методики проведения занятий.

Результаты текущего контроля успеваемости используются преподавателем при оценке знаний в ходе проведения промежуточной аттестации.

В соответствии с Положением о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в Автономной некоммерческой организации высшего образования «Институт экономики и управления» результаты текущего контроля успеваемости студента оцениваются преподавателем в размере до 70 баллов.

Оценка текущего контроля успеваемости

№ п/п	Вид контроля	Количество баллов
----------	--------------	-------------------

№ п/п	Вид контроля	Количество баллов
1.	Контактная работа	до 30
2.	Контроль самостоятельной работы	до 20
3.	Самостоятельная работа студентов	до 20

6.3.2. Промежуточная аттестация

Промежуточная аттестация имеет целью определить степень достижения учебных целей по дисциплине и проводится в форме экзамена.

В соответствии с Положением о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в Автономной некоммерческой организации высшего образования «Институт экономики и управления» результаты промежуточной аттестации оцениваются преподавателем в размере до 30 баллов.

Итоговый результат промежуточной аттестации оценивается преподавателем в размере до 100 баллов, в том числе:

70 баллов – как результат текущей аттестации;

30 баллов – как результат промежуточной аттестации.

Знания, умения и навыки студентов определяются следующими оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» или «неудовлетворительно».

Соответствие баллов традиционной системе оценки при проведении промежуточной аттестации представлено в таблице.

Итоговая оценка промежуточной аттестации

№ п/п	Оценки	Количество баллов
Экзамен		
1.	Отлично	81 – 100
2.	Хорошо	61 – 80
3.	Удовлетворительно	41 – 60
4.	Неудовлетворительно	менее 41

Критерии оценивания компетенций формируются на основе балльно-рейтинговой системы с помощью всего комплекса методических материалов, определяющих процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих данный этап формирования компетенций (пункт 6.3.3).

Оценка «отлично» предполагает наличие глубоких исчерпывающих знаний по всему курсу. Студент должен не только понимать сущность исследуемых понятий, но выстраивать взаимосвязи рассматриваемых процессов и явлений. В процессе семинарских занятий и экзамена, должны быть даны логически связанные, содержательные, полные, правильные и конкретные ответы на все поставленные вопросы. При этом студент должен активно использовать в ответах на вопросы материалы рекомендованной литературы.

Оценка «хорошо» свидетельствует о твердых и достаточно полных знаниях всего материала курса, понимание сути и взаимосвязей между рассматриваемых процессов и явлений. Последовательные, правильные, конкретные ответы на основные вопросы. Использование в ответах отдельных материалов рекомендованной литературы.

Оценка «удовлетворительно» - знание и понимание основных вопросов программы. Правильные и конкретные, без грубых ошибок ответы на основную часть

вопросов экзамена. Наличие отдельных ошибок в обосновании ответов. Некоторое использование в ответах на вопросы материалов рекомендованной литературы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

6.3.3. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

В соответствии с требованиями действующего Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки **38.03.01 Экономика** (уровень бакалавриата), для аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений поэтапным требованиям соответствующей программы (текущая и промежуточная аттестация) созданы фонды оценочных средств, включающие типовые задания, контрольные работы, тесты и методы контроля, позволяющие оценить знания, умения и уровень приобретенных компетенций. Фонды оценочных средств утверждены первым проректором.

Фонд оценочных средств (далее – ФОС) по учебной дисциплине сформирован на ключевых принципах оценивания:

- валидности (объекты оценки должны соответствовать поставленным целям обучения);
- надежности (использование единообразных стандартов и критериев для оценивания достижений);
- справедливости (разные обучающиеся должны иметь равные возможности добиться успеха);
- своевременности (поддержание развивающей обратной связи);
- эффективности (соответствие результатов деятельности поставленным задачам).

Перечень вопросов к экзамену

1. Субъекты коммерческой деятельности: их классификация и характер коммерческих операций.
2. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности.
3. Услуга как объект коммерческой деятельности.
4. Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческих операций, этапы ее проведения и содержание.
5. Прямые закупки товаров у производителей.
6. Коммерческие отношения продавца и покупателя с посредниками.
7. Организация коммерческих взаиморасчетов в процессе обмена товаров.
8. Договорная работа с поставщиками и посредниками.
9. Формы риска участников коммерческих сделок на рынке.
10. Формы ведения переговоров о коммерческой сделке и согласования ее основных усилий.
11. Способы заключения договоров купли-продажи. Форма договора купли-продажи.
12. Использование договоров купли-продажи: подготовка товара и отгрузке и

документальной оформлением исполнения коммерческой сделки.

13. Планирование и организация снабжения и сбыта.
14. Основные этапы планирования сбыта.
15. Способы организации деятельности аппарата сбыта.
16. Организация оптовых закупок товаров.
17. Оптовая продажа товаров: методы, организация и эффективность.
18. Отдел оптовой продажи и его функции.
19. Структура торгового процесса и последовательность выполнения операций по доведению товара до потребителей.
20. Торговое обслуживание: услуги торговли, системы, формы и культура торгового обслуживания.
21. Продажа товаров на оптовых рынках.
22. Сущность аукционной торговли, ее организационные формы и этапы формирования.
23. Торги как форма соревновательной торговли.
24. Сущность биржевой торговли. Товарная биржа и ее функции.
25. Виды и цели биржевых сделок.
26. Техника проведения биржевых операций. Коммерческая стратегия на российских товарных биржах в условиях формирующегося рынка.
27. Понятие ярмарок и торгово-промышленных выставок, виды и условия их проведения, организаторы и участники ярмарок и выставок. Виды заключаемых сделок.
28. Значение ярмарок и выставок в осуществлении коммерческой работы предприятий.
29. Розничная торговля как основная сфера коммерческой деятельности. Управление розничной торговлей в России на территориальном уровне.
30. Меры по государственному регулированию и регламентации рыночной торговли и улучшению торгового обслуживания.
31. Характеристика коммерческой деятельности разных форм розничной торговли.
32. Организация электронной торговли.
33. Управление размерами товарных запасов. Процесс образования оптимальных товарных запасов торгового предприятия.
34. Организационно-экономическая характеристика типов различных торговых предприятий по продаже продовольственных и непродовольственных товаров.
35. Технология магазинной и внемагазинной форм продажи товаров.
36. Организация системы товароснабжения в розничной торговле.
37. Организация доставки товаров в розничное торговое предприятие.
38. Организация приемки, хранения и подготовки к продаже товаров в розничном торговом предприятии.
39. Формирование товарного ассортимента и факторы, его обслуживающие.
40. Управление товарной номенклатурой и контроль за ассортиментом.
41. Ценообразующие факторы и формирование цены на товары в процессе коммерческой деятельности.
42. Организация и технология розничной продажи товаров.
43. Формы и методы розничной продажи товаров, их технология и эффективность.
44. Государственное регулирование в торговле.
45. Документальное оформление торговых операций.
46. Правила торговли на рынке потребительских товаров.
47. Товарооборот, цены и тарифы на рынке потребительских товаров.
48. Маркирование товаров. Товарный знак и знак обслуживания.
49. Современные формы денежных расчетов при осуществлении торговых операций.
50. Лицензирование предпринимательской деятельности. Ее государственное регулирование и поддержка.
51. Регулирование торговой практики в области защиты прав потребителей.

52. Техническое регулирование в торговле. Сертификация продукции и услуг.
53. Правила продажи по образцам.
54. Правила продажи отдельных видов товаров.

Типовые тестовые задания

Выберете только те ответы, которые считаете правильными.

1. Чем характеризуется хороший поставщик?
 - а) поставляет материал вовремя;
 - б) если задерживает поставку, то сообщает об этом предприятию-покупателю;
 - в) постоянно обеспечивает высокое качество поставляемых материальных ресурсов;
 - г) при поставке сырья или материалов менее качественных, чем предусмотрено контрактом, сообщает покупателю заблаговременно;
 - д) назначает приемлемую цену;
 - е) стабилен;
 - ж) обеспечивает хорошее сопутствующее обслуживание;
 - з) выполняет данные покупателю обещания;
 - и) обеспечивает техническое содействие;
 - к) изменение условий поставки осуществляет, оповестив заблаговременно покупателя.

2. Что означает совершить покупку сырья и материалов правильно?
 - а) в необходимом количестве;
 - б) с учетом большого запаса;
 - в) в нужное время;
 - г) со значительным опережением производства продукции из данного вида материала;
 - д) у надежного поставщика;
 - е) по выгодной цене.

Примеры заданий контрольной работы

1. Сформулировать понятие и назначение закупочной коммерческой деятельности.
2. Назвать основные условия поставки материальных ресурсов.
3. Охарактеризовать приемку продукции по критерию качества.
4. Охарактеризовать приемку продукции по критерию количества.
5. Определить ответственность предприятий-поставщиков при нарушении ими обязательств по контрактам.
6. Каковы цели и задачи закупок на предприятии?
7. В чем заключается содержание деятельности по закупкам?
8. Охарактеризуйте сущность планирования материального обеспечения предприятия.
9. Каков порядок разработки плана снабжения?
10. Какие бывают виды закупок?
11. Каковы критерии выбора поставщика?
12. Как производится выбор формы поставок?

Темы рефератов

1. Комплексное изучение рынка – основа коммерческой деятельности
2. Содержание и основные элементы коммерческой работы торгового предприятия и их взаимосвязь

3. Состояние рынка товаров и услуг в Республике Беларусь и факторы, влияющие на него
4. Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг, ее задачи и пути совершенствования
5. Субъекты коммерческих правоотношений и выбор партнеров по установлению хозяйственных связей
6. Коммерческие работники и требования, предъявляемые к ним
7. Информационное обеспечение коммерческой деятельности
8. Коммерческая тайна и ее защита
9. Коммерческая деятельность по изучению покупательского спроса и пути ее совершенствования
10. Коммерческая деятельность по определению потребности в товарах торгового предприятия
11. Коммерческая деятельность по формированию товарных ресурсов на предприятии (на примере товарной группы)
12. Неудовлетворенный и формирующийся спрос населения и методы его изучения
13. Коммерческая деятельность по изучению покупательского спроса в оптовой торговле
14. Конъюнктура рынка: задачи и цели ее изучения
15. Коммерческая деятельность по оптовым закупкам товаров и пути ее совершенствования
16. Ассортиментная политика торгового предприятия как система мер по формированию конкурентоспособной модели
17. Коммерческая деятельность предприятия общественного питания и ее эффективность
18. Коммерческая деятельность по формированию ассортимента товаров в предприятии оптовой торговли и пути ее совершенствования
19. Коммерческая деятельность по формированию ассортимента товаров в предприятии розничной торговли и пути ее совершенствования
20. Коммерческая деятельность по формированию ассортимента товаров в магазине по потребительским комплексам и пути ее совершенствования
21. Коммерческая деятельность по управлению товарными запасами и пути ее совершенствования
22. Товарные запасы и их роль в обеспечении бесперебойного торгового процесса
23. Коммерческая деятельность по организации хозяйственных связей с поставщиками товаров и пути ее совершенствования
24. Коммерческая деятельность по закупке товаров на оптовых ярмарках и пути ее совершенствования
25. Договорная работа по запуску товаров и ее совершенствование
26. Правовое регулирование хозяйственных связей по поставкам товаров народного потребления и его роль в их совершенствовании
27. Хозяйственные связи по поставкам товаров для государственных нужд
28. Биржевая торговля и направления повышения ее эффективности
29. Поставщики товаров на рынке и выбор источников оптовых закупок
30. Аукционная торговля и пути ее совершенствования
31. Коммерческая деятельность торгового (коммерческого, автосервиса) предприятия и пути ее совершенствования.
32. Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров и пути ее совершенствования
33. Коммерческая деятельность по сбыту и пути ее активизации (на примере производственного предприятия)
34. Коммерческая деятельность в оптовой торговле и основные направления повышения

ее эффективности

35. Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров со складов оптовых предприятий и повышение ее эффективности
36. Коммерческая деятельность по оказанию услуг и стимулированию оптовых продаж
37. Реклама в коммерческой деятельности и пути ее совершенствования
38. Коммерческая деятельность в розничной торговле и повышение ее эффективности
39. Коммерческая деятельность совместного предприятия и основные направления ее совершенствования
40. Внутримагазинная реклама и ее роль в активизации продаж
41. Правовое регулирование рекламной деятельности предприятий торговли и его роль в ее совершенствовании
42. Торговые витрины, их цели и задачи в современных условиях
43. Рекламно-информационная деятельность и повышение ее эффективности
44. Коммерческая деятельность по организации розничной продажи товаров и ее стимулированию
45. Фирменная торговля и пути ее совершенствования
46. Коммерческая деятельность предпринимательской торговой структуры и пути ее совершенствования
47. Системы обслуживания и методы розничной продажи товаров в современных условиях
48. Коммерческая деятельность по стимулированию продаж товаров в магазине
49. Электронная торговля и перспективы ее развития
50. Коммерческая деятельность в торговом предприятии и основные показатели, характеризующие ее эффективность
51. Лизинг и его роль в развитии торговой деятельности.
52. Сущность франчайзинга и его роль в развитии малого предпринимательства
53. Совершенствование работы коммерческой службы торгового предприятия
54. Культура торговли и ее роль в активизации продажи товаров
55. Коммерческая деятельность по обеспечению конкурентоспособности торгового предприятия
56. Коммерческая деятельность по организации товароснабжения торгового предприятия и пути ее совершенствования
57. Коммерческая деятельность оптового (розничного) торгового предприятия в современных условиях
58. Коммерческая деятельность по выбору сегмента рынка и определению его привлекательности
59. Активизация коммерческой деятельности в оптовой (розничной) торговле в условиях конкуренции
60. Коммерческая работа по доведению товаров на рынок (на примере одной товарной группы) и основные направления ее совершенствования
61. Активные формы продажи товаров и их роль в торговом обслуживании населения
62. Пути повышения культуры обслуживания и роль продавцов в этом процессе

7. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

а) Основная литература:

1. Кирюхина А.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кирюхина А.Н.— Электрон. текстовые данные.— Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2011.— 132 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/14368.html>.

2. Минько Э.В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2017.— 404 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/74228.html>

б) Дополнительная литература:

1. Киселева Е.Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Киселева Е.Н., Буданова О.Г.— Электрон. текстовые данные.— Москва: Вузовский учебник, 2010.— 187 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/931.html>

2. Суняев Ю.В. Договоры в коммерческой деятельности [Электронный ресурс]/ Суняев Ю.В., Фомина Ю.В., Гуляева И.Н.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2009.— 278 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/1663.html>

8. Профессиональные базы данных, информационные справочные системы и программное обеспечение

Лицензионное программное обеспечение

- 1) Microsoft Windows xp Лицензия № 61327464 от 31.12.2014
- 2) Microsoft Windows 8.1 Лицензия № 61327464 от 31.12.2014
- 3) Microsoft Windows 10 Лицензия № 61327464 от 31.12.2014
- 4) 1с Бухгалтерия 7.7 версия для обучения лицензия № 20050301/03 от 01.03.2005
- 5) Apache OpenOffice 4.1.9 Лицензия LGPL и PDL
- 6) Libre Office 7.1.0 Лицензия Mozilla Public License Version 2.0
- 7) Платформа moodle для тестирования и портфолио - Лицензия GNU GPL, GNU GPL 3+
- 8) ОС Ubuntu Desktop 20.04 - Лицензия GNU GPL
- 9) CalmWin Antivirus - Лицензия GNU GPL
- 10) Moon Secure - Лицензия GNU GPL

Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

Обновлен состав профессиональных баз данных и информационных справочных систем:

- 1) информационно-правовая система Консультант Плюс Максимальная Договор № б\н от 09.01.2020
- 2) официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://pravo.gov.ru>;
- 3) портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования. URL: <http://fgosvo.ru>;
- 4) портал «Информационно-коммуникационные технологии в образовании». URL: <http://www.ict.edu.ru>.
- 5) ЭБС IPRbooks Лицензионный договор от 26.08.2020 №7031/20

Бесплатно распространяемое программное обеспечение:

- 1) средство для просмотра графических изображений IrfanView, URL: <http://www.irfanview.com>;
- 2) средство для просмотра PDF-файлов Adobe Acrobat Reader DC, URL: <https://acrobat.adobe.com/ru/ru/acrobat.html>;
- 3) средство для воспроизведения мультимедиа-файлов KMPlayer, URL: <http://www.kmplayer.com>.

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

1. Методическая служба издательства «Бином. Лаборатория знаний» – URL: <http://metodist.lbz.ru/iumk/mathematics/er.php>
2. Научная электронная библиотека – URL: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>
3. Научная библиотека открытого доступа «Киберленинка». Раздел «Экономика и экономические науки». – URL: <https://cyberleninka.ru/article/c/ekonomika-i-ekonomicheskie-nauki>
4. Поисковая система «Академия Google» – URL: <https://scholar.google.ru/>
5. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов – URL: <http://fcior.edu.ru/>
6. Национальная платформа открытого образования – URL: <https://openedu.ru/>
7. Федеральная служба государственной статистики. – URL: <http://www.gks.ru>
8. Министерство финансов РФ. – URL: <http://www.minfin.ru>

10. Материально-техническое обеспечение дисциплины

10.1. Институт располагает учебными аудиториями для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования. Учебные аудитории укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

10.2. Для проведения занятий лекционного типа по дисциплине обучающимся предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, которые обеспечивают тематические иллюстрации.

10.3. Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Института.

Электронная информационно-образовательная среда Института, в течение всего периода обучения каждого обучающегося обеспечивает:

- индивидуальным неограниченным доступом к учебным планам, рабочим программам дисциплин (модулей), практик, к изданиям электронных библиотечных систем и электронным образовательным ресурсам, указанным в рабочих программах;
- фиксацией хода образовательного процесса, результатов промежуточной аттестации и результатов освоения программы бакалавриата;
- проведением всех видов занятий, процедур оценки результатов обучения, реализация которых предусмотрена с применением электронного обучения;
- формированием электронного портфолио обучающегося;
- взаимодействием между участниками образовательного процесса, в том числе синхронное и (или) асинхронное взаимодействия посредством сети "Интернет".

Функционирование электронной информационно-образовательной среды обеспечивается соответствующими средствами информационно-коммуникационных технологий и квалификацией работников, ее использующих и поддерживающих. Функционирование электронной информационно-образовательной среды соответствует законодательству Российской Федерации.

Особенности организации образовательного процесса по образовательным программам для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (при наличии).

1) Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется на основе образовательных программ, адаптированных при необходимости для обучения указанных обучающихся.

2) Обучение по образовательным программам инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется организацией с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

3) Образовательными организациями высшего образования должны быть созданы специальные условия для получения высшего образования по образовательным программам обучающимися с ограниченными возможностями здоровья.

Под специальными условиями для получения высшего образования по образовательным программам обучающимися с ограниченными возможностями здоровья понимаются условия обучения таких обучающихся, включающие в себя использование специальных образовательных программ и методов обучения и воспитания, специальных учебников, учебных пособий и дидактических материалов, специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь, проведение групповых и индивидуальных коррекционных занятий, обеспечение доступа в здания организаций и другие условия, без которых невозможно или затруднено освоение образовательных программ обучающимися с ограниченными возможностями здоровья.

В целях доступности получения высшего образования по образовательным программам инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья организацией обеспечивается:

1) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению:

- наличие альтернативной версии официального сайта организации в сети "Интернет" для слабовидящих;

- размещение в доступных для обучающихся, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме (с учетом их особых потребностей) справочной информации о расписании учебных занятий (информация должна быть выполнена крупным рельефно-контрастным шрифтом (на белом или желтом фоне) и продублирована шрифтом Брайля);

- присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь;

- обеспечение выпуска альтернативных форматов печатных материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

- обеспечение доступа обучающегося, являющегося слепым и использующего собаку-поводыря, к зданию организации;

2) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху:

- дублирование звуковой справочной информации о расписании учебных занятий визуальной (установка мониторов с возможностью трансляции субтитров (мониторы, их размеры и количество необходимо определять с учетом размеров помещения);

- обеспечение надлежащими звуковыми средствами воспроизведения информации;

3) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, материально-технические условия должны обеспечивать возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, столовые, туалетные и другие помещения организации, а также пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов,

лифтов, локальное понижение стоек-барьеров; наличие специальных кресел и других приспособлений).

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группа