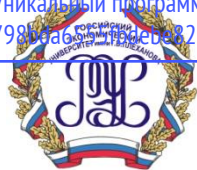



Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Петровская Анна Викторовна  
Должность: Директор  
Дата подписания: 09.10.2024 14:19:55  
Уникальный программный ключ:  
798ba660-7132eb8-827f6876f1710bd17a9070c31fd10ba6ac5a11f0c6c5159

**Приложение 3 к основной профессиональной образовательной программе по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) программы «Коммерция»**



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»  
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

УТВЕРЖДЕНО  
протоколом заседания Совета  
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова  
от 28.05.2019 № 11  
Председатель  Г.Л. Авагян



**Кафедра Торговли и общественного питания**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ  
для студентов набора 2020 г.**

**Б1.В.05 КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

**Направление подготовки 38.03.06  
Торговое дело**

**Направленность (профиль)  
Коммерция**

**Уровень высшего образования Бакалавриат**

**Программа подготовки академический бакалавриат**

Краснодар  
2019 г.

**Рецензенты:**

1. Лопатина И.Ю. к.э.н., доцент кафедры экономики и управления Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
2. Жуков Б.М., д.э.н., профессор кафедры менеджмента и торгового дела Краснодарского кооперативного института автономной некоммерческой образовательной организации Центросоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации»

**Аннотация рабочей программы дисциплины «Коммерческая деятельность»:**

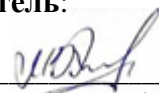
**Цель изучения дисциплины** является формирование у студентов мышления и понимания организационных процессов на предприятиях торговли и других вопросов в совершении торговых операций на рынке, изучению особенностей и специфики объекта торговой деятельности - способности к анализу, оценке и выработке рациональных эффективных решений в процессе профессиональной деятельности.

**Задачи дисциплины**

- изучение особенностей организации торговой деятельностью предприятий оптовой и розничной торговли;
- изучение особенностей реализации основных торговых процедур и операций: установления хозяйственных связей, формирование товарного ассортимента, закупки и реализации товаров и услуг и т.д.;
- ознакомление с правовой и нормативной базой, регулирующей торговую деятельность на предприятиях оптовой и розничной торговли;
- изучение организация и управление системой сбыта товаров на оптовом рынке и его стимулирования;
- научиться анализировать эффективность деятельности торговых предприятий.

Рабочая программа дисциплины составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта.

**Составитель:**

  
\_\_\_\_\_  
(подпись)

З.Х. Моламусов, к.э.н., доцент кафедры торговли и общественного питания

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры торговли и общественного питания  
Протокол от «28» марта 2019 г. № 8

Зав. кафедрой КТП, к.э.н., доцент

  
\_\_\_\_\_  
(подпись)

С.Н. Дьянова

Протокол заседания Учебно-методического совета от «18» апреля 2019 № 6

СОГЛАСОВАНО



Баронина Ж.Г., директор ООО «ЭЛКР»

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>I.ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....</b>	<b>4</b>
<b>II.СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>	<b>9</b>
<b>III.ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ .....</b>	<b>19</b>
<b>IV.УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>	<b>19</b>
<b>V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>35</b>
<b>VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ.....</b>	<b>40</b>
<b>VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>50</b>
<b>VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ .....</b>	<b>52</b>
<b>Лист регистрации изменений .....</b>	<b>58</b>
<b>Приложения:</b>	
<b>Карта обеспеченности дисциплины учебными изданиями и иными информационно-библиотечными ресурсами</b>	
<b>Образец экзаменационного билета</b>	

# **I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ**

## **1.1 Цель дисциплины**

Целью учебной дисциплины «Коммерческая деятельность» является: овладение студентами знаниями и действиями организации коммерческой деятельности, направленными на ее совершенствование в предприятиях, функционирующих в сфере торговли Российской Федерации.

Значение дисциплины «Коммерческая деятельность» заключается в том, что она способствует формированию и усвоению необходимого уровня знаний экономических, правовых, финансовых и других вопросов в совершении торговых операций на рынке, изучению особенностей и специфики объекта торговой деятельности - способности к анализу, оценке и выработке рациональных эффективных решений в процессе профессиональной деятельности.

## **1.2 Учебные задачи дисциплины**

Задачами дисциплины являются:

- изучение особенностей организации и управления коммерческой деятельности предприятий торговли;
- исследование информационно-методического обеспечения коммерческой деятельности разных видов торговых предприятий с целью оптимизации;
- планирование и организация процессов закупки и продаж товаров предприятий торговли;
- формирование товарного ассортимента предприятия с учетом вида торговой деятельности и характера выполняемых коммерческих операций;
- организация поставок продукции и товародвижения на рынке товаров;
- организация системы сбыта товаров на рынке и его стимулирования;
- моделирование коммерческой деятельности и предприятий на рынке товаров и услуг;
- анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия;
- проектирование и использование инноваций на рынке товаров и услуг;
- изучение особенностей коммерческой деятельности субъектов оптовой и розничной торговли, торгово-посреднического звена, инфраструктуры рынка.

## **1.3 Место дисциплины в структуре ОПОП ВО (основной профессиональной образовательной программы высшего образования)**

Дисциплина «Коммерческая деятельность» относится к вариативной части учебного плана. Дисциплина основывается на знании следующих дисциплин: «Экономическая теория», «Введение в профессию (торговое дело)», «Менеджмент»

Для успешного освоения дисциплины «Коммерческая деятельность» студент должен:

1. Знать: нормативные документы в своей профессиональной деятельности, соблюдать действующее законодательство и требования нормативных документов; основные экономические понятия, основы функционирования экономики, основные показатели эффективности результатов деятельности в различных сферах; особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере товарного обращения.

2. Уметь: пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности; осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов; использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение; проводить оценку и обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания.

3. Владеть: методами оценки эффективности результатов деятельности в различных сферах; знаниями о соблюдении действующего законодательства и требований нормативных документов; методологиями управления торгово-технологическим процессом на предприятии, методикой определения и минимизации затрат; навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров методикой оценки уровня качества торгового обслуживания ( )

Изучение дисциплины «Коммерческая деятельность» необходимо для дальнейшего освоения таких дисциплин, как: «Логистика», «Организация, технология и проектирование предприятий торговли», «Исследование торгово-хозяйственной деятельности».

#### 1.4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Показатели объема дисциплины	Всего часов по формам обучения		
	Очная	Заочная	Очно-заочная
Объем дисциплины в зачетных единицах	53ЕТ		
Объем дисциплины в часах	180		
<b>3 семестр</b>			<b>4 семестр</b>
Объем дисциплины в зачетных единицах	23ЕТ	2,5	23ЕТ
Объем дисциплины в часах	72	90	72
Контактная работа обучающихся с преподавателем (контактные часы), всего	42	20	
1.Аудиторная работа (Ауд), всего:	42	20	40
в том числе:			
лекции, в том числе интерактивные ( )	14 (4)	8 (4)	12 (4)
практические (семинарские) занятия, в том числе интерактивные ( )	28 (14)	12 (6)	28 (8)
2.Электронное обучение (Элек.) (при наличии в учебном плане)	-	-	
3.Индивидуальные консультации (ИК)	-	-	
4.Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)	-	-	
Самостоятельная работа (СР). всего:	30	70	32
в том числе:			
самостоятельная работа в семестре (СРС)	-		
самостоятельная работа на курсовую работу	-	-	
самостоятельная работа в период экз.сессии (Контроль)	-	-	-
<b>4 семестр</b>			<b>5 семестр</b>
Объем дисциплины в зачетных единицах	3 ЗЕТ	2,5	3 ЗЕТ
Объем дисциплины в часах	108	90	108
1.Аудиторная работа (Ауд), всего:	44,35	2,35	32,35
в том числе:			
лекции, в том числе интерактивные ( )	14 (4)	-	10 (4)
практические (семинарские) занятия, в том числе интерактивные ( )	28 (14)	-	20 (6)
2.Электронное обучение (Элек.) (при наличии в учебном плане)	-	-	-
3.Индивидуальные консультации (ИК)	-	-	-
4.Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт) <i>(заполняется при наличии по дисциплине курсовых работ)</i>	-	-	-
5.Консультация перед экзаменом (КЭ)	2	2	2
6.Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии	0,35	0,35	0,35

(Каттэкз)			
Самостоятельная работа (СР). всего:	30	81	42
в том числе:			
самостоятельная работа в семестре (СРС)	-	-	-
самостоятельная работа на курсовую работу	-	-	-
самостоятельная работа в период экз.сессии (Контроль)	33,65	6,65	33,65

Контактная работа при проведении учебных занятий по дисциплине осуществляется в соответствии с приказом Минобрнауки России от 05.04.2017 № 301 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».

### 1.5 Требования к результатам освоения содержания дисциплины

В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие общекультурные (ОК), общепрофессиональные (ОПК), профессиональные (ПК) компетенции:

**ОК-2** - Способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах

В результате освоения компетенции **ОК- 2** студент должен:

**Знать:** основные экономические понятия, основы функционирования экономики, основные показатели эффективности результатов коммерческой деятельности в различных сферах

**Уметь:** использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов коммерческой деятельности в различных сферах

**Владеть:** методами оценки эффективности результатов коммерческой деятельности

**ОПК-3** - Умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов

В результате освоения компетенции **ОПК-3** студент должен:

**Знать:** требования действующего законодательства и нормативных документов в области осуществления коммерческой деятельности

**Уметь:** пользоваться нормативными документами в коммерческой деятельности

**Владеть:** знаниями о соблюдении действующего законодательства и требований нормативных документов области осуществления коммерческой деятельности

**ПК-2** - Способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты

В результате освоения компетенции **ПК- 2** студент должен:

**Знать:** особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере коммерческой деятельности

**Уметь:** осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии торговли

**Владеть:** технологиями управления торгово-технологическим процессом на предприятии торговли

**ПК-6** - Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

В результате освоения компетенции **ПК- 6** студент должен:

**Знать:** критерии выбора деловых партнеров, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения

**Уметь:** выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение

**Владеть:** навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров, этикой делового общения

**ПК-8** - Готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания

В результате освоения компетенции **ПК-8** студент должен:

**Знать:** организацию процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли, методы оценки уровня качества торгового обслуживания

**Уметь:** проводить оценку и обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания

**Владеть:** методикой оценки уровня качества торгового обслуживания

## 1.6 Формы контроля

Текущий контроль (контроль самостоятельной работы студента - КСР) осуществляется в процессе освоения дисциплины лектором и преподавателем, ведущим семинарские и (или) практические занятия в соответствии с календарно-тематическим планом, в объеме часов, запланированных в расчете педагогической нагрузки по дисциплине «Коммерческая деятельность» в виде следующих работ: устный опрос, дискуссии, круглых столов, рефератов, решение комплексных ситуационных задач, тестирования.

Промежуточная аттестация проводится в соответствии с учебным планом в форме **экзамена**.

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы обучающегося по программе бакалавриата. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы обучающегося осуществляется в соответствии с «Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова». Распределение баллов по отдельным видам работ в процессе освоения дисциплины «Коммерческая деятельность» осуществляется в соответствии с разделом VIII.

## 1.7 Требования к адаптации учебно-методического обеспечения дисциплины для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Требования к адаптации учебно-методического обеспечения дисциплины для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов определены в «Положении об организации образовательного процесса для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в ФГБОУ ВО «РЭУ им.Г.В.Плеханова». (<http://www.rea.ru>)

Набор адаптационных методов обучения, процедур текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации осуществляется исходя из специфических особенностей восприятия, переработки материала обучающимися с ограниченными возможностями здоровья с учетом рекомендаций медико-социальной экспертизы, программы реабилитации инвалида с учетом индивидуальных психофизических особенностей.

## II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Содержание дисциплины «Коммерческая деятельность», описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования в процессе освоения ОПОП ВО представлено в таблице 2.1

Таблица 2.1

Наименование раздела дисциплины (темы)	Содержание	Формируемые компетенции	Образовательные технологии
Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле. Субъекты коммерческой деятельности	Сущность коммерческой деятельности. Характеристика основных объектов коммерческой деятельности. Инфраструктура оптовой торговли. Инфраструктура розничной торговли	ОПК-3 ПК-2	Лекция, устный опрос, дискуссия, тест (входной контроль), самостоятельная работа студентов
Тема 2. Государственное регулирование коммерческой деятельности	Значение и методы государственного регулирования коммерческой деятельности. Защита прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Защита прав потребителей при продаже им товаров и оказании связанных с этим услуг. Ответственность за нарушения законодательства в сфере торговли	ОПК-3	Лекция, устный опрос, самостоятельная работа студентов
Тема 3. Коммерческие службы торговых организаций	Цели, функции и задачи коммерческой службы хозяйственного предприятия. Управление коммерческой деятельностью предприятия как системой: методология, процесс, структура, техника и технология управления	ПК-2 ПК-6 ПК-8	Лекция, устный опрос, дискуссия, самостоятельная работа студентов
Тема 4. Коммерческая информация и коммерческая тайна	Понятие и виды информации. Роль информации в коммерческой деятельности. Коммерческая тайна и способы ее защиты. Информация как предмет коммерческого распространения. Технология и индустрия коммерческого распространения информации. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия, автоматизация торговли. Привлекательность использования передовых технологий и электронной коммерции для развития бизнеса в России.	ОПК-3 ПК-2 ПК-6	Лекция, устный опрос, самостоятельная работа студентов
Тема 5. Средства товарной информации. Товарные знаки	Требования, предъявляемые к информации о товарах. Штриховое кодирование товаров. Маркировка товаров. Транспортная маркировка грузов. Назначение, виды и правовая охрана товарных знаков. Регистрация товарных знаков.	ОК-2 ОПК-3 ПК-2 ПК-8	Интерактивная лекция, устный опрос, дискуссия, самостоятельная работа студентов
Тема 6. Реклама в коммерческой деятельности	Сущность и значение рекламы в коммерческой деятельности. Правовое обеспечение рекламной деятельности. Особенности рекламы отдельных видов товаров. Саморегулирование в области рекламы. Классификация и характеристика средств современной рекламы. Эффективность торговой рекламы.	ОПК-3 ПК-2 ПК-6	Лекция, устный опрос, дискуссия, самостоятельная работа студентов
Тема 7. Роль и место коммерческой деятельности в организации товародвижения.	Основы построения процесса товародвижения. Основные этапы коммерческой деятельности	ОПК-3 ПК-2 ПК-6	Интерактивная лекция, устный опрос, тестирование, самостоятельная работа студентов
Тема 8. Договоры в коммерческой деятельности.	Понятие о сделках и договорах, их классификация. Порядок заключения договора. Изменение и расторжение договора. Ответственность за нарушение обязательств по договору и обеспечение их	ОПК-3 ПК-2 ПК-6	Лекция, устный опрос, реферат, самостоятельная работа студентов



	исполнения. Виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности. Общие сведения о договоре купли-продажи.		
Тема 9. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	Сущность и значение закупочной работы. Особенности договора поставки, порядок его заключения, изменения и расторжения. Структура и содержание договора поставки. Организация закупок товаров на оптовых ярмарках. Организация оптовых закупок товаров на товарных биржах. Организация проведения аукционных торгов.	ОПК-3 ПК-2 ПК-6	Интерактивная лекция, устный опрос, круглый стол, реферат, самостоятельная работа студентов
Тема 10. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров	Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли. Организация продажи товаров на оптовых рынках. Организация продажи товаров.	ОПК-3 ПК-2 ПК-6	Интерактивная лекция, устный опрос, комплексная ситуационная задача., круглый стол, самостоятельная работа студентов
Тема 11. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли.	Содержание коммерческой работы на предприятиях розничной торговли. Услуги розничной торговли. Методы стимулирования продаж товаров.	ПК-2 ПК-6 ПК-8	Лекция, устный опрос, реферат, комплексная ситуационная задача, самостоятельная работа студентов
Тема 12. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле	Виды покупательского спроса и задачи его изучения. Понятие о торговом ассортименте. Особенности формирования ассортимента товаров в оптовой и розничной торговле. Управление товарными запасами в торговле.	ПК-2 ПК-6	Лекция, устный опрос, реферат, комплексная ситуационная задача, самостоятельная работа студентов
Тема 13. Организация и технология складских операций	Содержание и принципы организации складских операций. Технология операций по поступлению товаров на склад. Организация и технология приемки товаров по количеству и качеству. Технология хранения товаров на складе. Организация и технология отпуска товаров со склада. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий	ОК-2 ПК-2	Лекция, устный опрос, самостоятельная работа студентов
Тема 14. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности.	Франчайзинг. Финансовая аренда (лизинг). Факторинг. Товарообменные операции (бартер).	ОПК-3 ПК-2 ПК-6	Лекция, устный опрос, самостоятельная работа студентов

### III. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В процессе освоения дисциплины «Коммерческая деятельность» используются следующие образовательные технологии в виде контактной и самостоятельной работы:

#### 1. Стандартные методы обучения:

лекции;  
практические занятия, на которых обсуждаются основные проблемы, раскрываемые в лекциях и сформулированные в домашних заданиях;  
письменные или устные домашние задания;  
расчетно-аналитические задания;  
консультации преподавателей;  
самостоятельная работа студентов, в которую входит освоение теоретического материала, подготовка к практическим занятиям, выполнение указанных выше письменных или устных заданий, работа с литературой и др.

#### 2. Методы обучения с применением интерактивных форм образовательных технологий:

интерактивные лекции;  
анализ деловых ситуаций на основе кейс-метода и имитационных моделей;  
круглый стол;  
обсуждение подготовленных студентами рефератов (эссе);  
групповые дискуссии.

### IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

#### 4.1 Литература

##### Основная литература:

1. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., М.: Дашков и К, 2018. - 400 с.: - Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=241106>
2. Иванов М.Ю. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебное пособие / Иванов М.Ю., Иванова М.В. - М.: ИЦ РИОР, ИНФРА-М 2016. - 97 с.: 70x100 1/32. - ISBN 978-5-9557-0363-3. - Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=39860>
3. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., М.: Дашков и К, 2017. - 500 с.: - Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=94344>

##### Дополнительная литература:

1. Куимов В.В. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка Учебник / В.В. Куимов, Ю.Ю. Сулова, Е.В. Щербенко, О.Н. Владимирова, И.А. Янкина, Н.В. Ананьева, Э.А. Батраева, Т.И. Берг, Д.В. Боровинский, О.Ю. Дягель, О.В. Конева, О.В. Рубан, Е.А. Нечушкина, Л.В. Багузова, Т.Л. Смоленцева. Издательство: ИНФРА-М, 2018. – 537 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=330723>
2. Маклаков Г.В. Эффективность коммерческой деятельности. Монография. Издательство: Дашков и К, 2016. – 232 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=124181>
3. Петров А.М. Договоры коммерческой деятельности: Учебное пособие/ А.М. Петров М.: КУРС, 2019. - 396 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=354357>
4. Кобелева И.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций: Учебное пособие / И.В. Кобелева, Н.С. Ивашина. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 292 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=339635>

5. Иванов М.Ю. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебное пособие / Иванов М.Ю., Иванова М.В. М.:Изд. РИОР, 2016. - 97 с.: - Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=39860>

Карта обеспеченности дисциплины учебными изданиями и иными информационно-библиотечными ресурсами представлена в приложении 1.

#### **4.2 Перечень информационно-справочных систем**

1. Информационно-правовой портал «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru>
2. Кодексы и законы РФ - правовая справочно-консультационная система <http://kodeks.systems.ru>
3. ГОСТы (официальные тексты) в помощь оформлению курсовых, выпускных квалификационных работ, диссертационных исследований – коллекция ссылок на ресурсы сайта Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт), размещённая на сайте филиала <http://www.gost.ru>
4. Информационно-правовая система «Законодательство России» <http://pravo.gov.ru/ips/>
5. Информационно-правовая система «Гарант» <http://www.garant.ru/>

#### **4.3 Перечень электронно- образовательных ресурсов**

1. ЭБС «ИНФРА–М» <http://znanium.com>
2. ЭБС «Лань» [www.e.lanbook.com](http://www.e.lanbook.com)
3. ЭБС BOOK.ru <http://www.book.ru>
4. ЭБС «Лань» Книжная коллекция «Инженерно-технические науки» [www.e.lanbook.com](http://www.e.lanbook.com)
5. **Лекториум** - просветительский проект: массовые открытые онлайн-курсы, открытый видеонархив лекций вузов России <https://www.lektorium.tv/>
6. Компьютерные тестовые задания: система тестирования Indigo

#### **4.4 Перечень профессиональных баз данных**

1. Крупнейший российский информационный портал в области науки, технологии, медицины и образования eLibrary.ru <http://elibrary.ru>
2. Scopus – крупнейшая единая база данных, содержащая аннотации и информацию о цитируемости рецензируемой научной литературы, со встроенными инструментами отслеживания, анализа и визуализации данных
3. Статистическая база данных по российской экономике <http://www.gks.ru>
4. База данных PATENTSCOPE <https://patentscope.wipo.int/search/ru/search.jsf>

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

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ (статистические данные) <http://www.gks.ru/>
3. Официальный сайт Министерства финансов РФ <https://www.minfin.ru/ru/?fullversion=1>
4. Всемирный банк открытых данных <https://datacatalog.worldbank.org/>
5. Научная электронная библиотека. Монографии, изданные в издательстве Российской Академии Естествознания -полнотекстовый ресурс научных и учебных изданий РАЕ <https://www.monographies.ru/>
6. Научная электронная библиотека. Монографии, изданные в издательстве Российской Академии Естествознания -полнотекстовый ресурс научных и учебных изданий РАЕ <https://www.monographies.ru/>

7. Научно-образовательный портал «Экономика и управление на предприятии». БИБЛИОТЕКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЫ <http://www.eup.ru>

8. Энциклопедия маркетинга <http://www.marketing.spb.ru/read.htm>

9. Сайт «Компьютерная поддержка учебно-методической деятельности филиала» <http://vrgteu.ru>

#### **4.6 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения**

1. Операционная система Windows 10
2. Пакет прикладных программ Office Professional Plus 2010 Rus,
3. Антивирусная программа Касперского Kaspersky Endpoint Security для бизнеса-Расширенный Rus Edition,
4. PeaZip, Adobe Acrobat Reader DC

#### **4.7 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**

### **Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле. Субъекты коммерческой деятельности**

**Литература: О-1; Д-1; Д-3.**

#### **Вопросы для самопроверки:**

1. Сущность коммерческой деятельности.
2. Характеристика основных объектов коммерческой деятельности.
3. Инфраструктура оптовой торговли.
4. Инфраструктура розничной торговли.
3. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.

#### **Вопросы и задания для самостоятельной работы:**

1. В чем различия между оптовой и розничной торговлей?
2. Какие выделяют типы организаций оптовой торговли? Каковы их задачи?
3. Какие существуют виды предприятий оптовой торговли? В чем различия между ними?
4. По какому признаку предприятия розничной торговли делятся на виды? Какие виды магазинов вы знаете?
5. По каким признакам магазины определенного вида подразделяют на типы? Приведите примеры типов магазинов.
6. Дайте определение понятию "юридическое лицо".
7. В чем основное отличие коммерческих организаций от некоммерческих?
8. Перечислите основные организационно-правовые формы коммерческих организаций.
9. В чем отличие обществ с ограниченной ответственностью от акционерных обществ?
10. Какие организации относятся к некоммерческим?
11. На основании каких учредительных документов осуществляют свою деятельность юридические лица?
12. При соблюдении каких условий коммерческую деятельность могут осуществлять физические лица?
13. Что следует понимать под коммерческой деятельностью?

14. В чем заключается коммерческая деятельность в торговле?

*Дискуссия по теме «Оптовая и розничная торговля в современных условиях: проблемы и тенденции»*

## **Тема 2. Государственное регулирование коммерческой деятельности**

**Литература: О-1; Д-1.**

### **Вопросы для самопроверки:**

1. Значение и методы государственного регулирования коммерческой деятельности.
2. Защита прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.
3. Защита прав потребителей при продаже им товаров и оказании связанных с этим услуг.
4. Ответственность за нарушения законодательства в сфере торговли.

### **Вопросы и задания для самостоятельной работы:**

1. Каковы цели государственного регулирования торговли?
2. Перечислите основные методы государственного регулирования коммерческой деятельности.
3. Какими законами регламентирована деятельность предприятий торговли?
4. Каков порядок проведения мероприятий по контролю, осуществляемых государственными органами и органами местного самоуправления?
5. Как осуществляется учет мероприятий по контролю торговыми организациями и индивидуальными предпринимателями?
6. Каковы основные обязанности должностных лиц, осуществляющих государственный контроль?
7. Какие права имеют юридические лица и индивидуальные предприниматели при проведении мероприятий по контролю?
8. Какие права предоставлены потребителям Законом РФ "О защите прав потребителей"? Кратко охарактеризуйте их.
9. Кому и какие требования вправе предъявить потребитель в случае продажи ему товара ненадлежащего качества?
10. Каковы сроки предъявления потребителем требований в отношении недостатков товаров и сроки удовлетворения их продавцом или изготовителем?
11. В каком порядке производится расчет с потребителем, приобретшим товар ненадлежащего качества?
12. В каких случаях и при соблюдении каких условий потребитель вправе обменять товар ненадлежащего качества?
13. Перечислите основные виды административных и уголовных правонарушений в области торговли.

## **Тема 3. Коммерческие службы торговых организаций**

**Литература: О-2; Д-1; Д-3.**

### **Вопросы для самопроверки:**

1. Цели, задачи и структура коммерческой службы.
2. Должностные обязанности работников коммерческой службы.
3. Этические принципы предпринимательства.

### **Вопросы и задания для самостоятельной работы:**

1. Обоснуйте, что хозяйственные связи — неотъемлемая часть коммерческой деятельности.
2. Укажите, чему способствуют рациональные хозяйственные связи
3. Перечислите, что включает система хозяйственных связей. Охарактеризуйте сущность этапов формирования, оформления, функционирования хозяйственных связей.
4. Укажите, с учетом, каких принципов осуществляется организация коммерческих связей?
5. Какие функции выполняет договор поставки?
6. Выделите существенные условия договора поставки и купли-продажи.
7. Охарактеризуйте последовательность процесса заключения договора.
8. Укажите причины прекращения договорных обязательств.
9. Обоснуйте суть поиска поставщиков и конечный результат этой работы.
10. Какую информацию необходимо иметь коммерсанту о поставщике, при намерении заключить сделку?
11. Какие основные критерии оценки поставщиков применяют в процессе закупочной деятельности?
12. Объясните различия между источниками поступления товаров и поставщиками товаров.
13. Какие факторы влияют на решение коммерсанта о закупке товара?
14. Поясните, что предполагает маркетинговый подход к сбыту товаров.
15. Определите функции оптовых предприятий по отношению к клиентам-покупателям.

*Дискуссия по теме «Выбор квалифицированных контрагентов товаров»*

### **Тема 4. Коммерческая информация и коммерческая тайна**

**Литература: О-1; О-2; Д-1; Д-2.**

#### **Вопросы для самопроверки:**

1. Понятие и виды информации.
2. Роль информации в коммерческой деятельности.
3. Коммерческая тайна и способы ее защиты.

### **Вопросы и задания для самостоятельной работы:**

1. Что понимается под информацией и информационными ресурсами?
2. Что такое документ?
3. Как классифицируют сведения, составляющие государственную тайну?
4. Какая информация считается конфиденциальной? Приведите примеры.
5. Какова роль информации в коммерческой деятельности?
6. Перечислите основные виды информации, используемые в коммерческой деятельности.
7. Что такое коммерческая тайна? Каковы формы ее проявления?

### **Тема 5. Средства товарной информации. Товарные знаки**

**Литература: О-1; О-2; Д-1; Д-2.**

#### **Вопросы для самопроверки:**

1. Требования, предъявляемые к информации о товарах.
2. Штриховое кодирование товаров.

3. Маркировка товаров.
4. Транспортная маркировка грузов.
5. Назначение, виды и правовая охрана товарных знаков.
6. Регистрация товарных знаков.
7. Использование и прекращение правовой охраны товарных знаков.

#### **Вопросы и задания для самостоятельной работы:**

1. На какие виды делится информация о товарах? Дайте их краткую характеристику.
2. Какие обязательные сведения должна содержать информация о товарах?
3. Какая дополнительная информация должна быть размещена на пищевых продуктах?
4. Какие данные должна содержать информация на непродовольственных товарах с учетом их вида и технической сложности?
5. Какие требования предъявляются к размещению информации на товарах?
6. Что такое штрихкод? Для чего необходимо штриховое кодирование товаров?
7. Какие существуют системы кодирования товаров? Дайте характеристику основным типам штрихкодов.
8. Что понимается под товарной маркировкой? Для чего она нужна?
9. Что является основными носителями производственной и торговой маркировки товаров?
10. Как классифицируют применяемые для маркировки товаров информационные знаки? Приведите примеры таких знаков.
10. Из чего состоит транспортная маркировка грузов? Какие функции она выполняет?

*Дискуссия по теме «Коммерческое обозначение, фирменное наименование, товарный знак»*

### **Тема 6. Реклама в коммерческой деятельности**

**Литература: О-1; О-2; Д-1.**

#### **Вопросы для самопроверки:**

1. Сущность и значение рекламы в коммерческой деятельности.
2. Правовое обеспечение рекламной деятельности.
3. Особенности рекламы отдельных видов товаров.
4. Саморегулирование в области рекламы.
5. Классификация и характеристика средств современной рекламы.
6. Эффективность торговой рекламы.

#### **Вопросы и задания для самостоятельной работы:**

1. Что такое реклама? В чем особенности торговой рекламы, каковы ее задачи?
2. Что является основной целью законодательства о рекламе?
3. Каковы общие требования к рекламе?
4. Как осуществляется государственный контроль в области рекламы?
5. Какую ответственность несут участники рекламного рынка за ненадлежащую рекламу?
6. Каковы особенности рекламы алкогольных напитков, табака и табачных изделий?

*Дискуссия по теме «Современные средства рекламы товаров, работ и услуг»*

## Тема 7. Роль и место коммерческой деятельности в организации товародвижения

Литература: О-1; О-2; Д-1; Д-4.

### Вопросы для самопроверки:

1. Основы построения процесса товародвижения.
2. Основные этапы коммерческой деятельности.

### Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Что следует понимать под процессом товародвижения?
2. Взаимодействием каких основных элементов обеспечивается функционирование процесса товародвижения?
3. Перечислите основные коммерческие и технологические операции, из которых состоит процесс товародвижения.
4. Какие факторы оказывают влияние на процесс товародвижения?
5. В каких формах может осуществляться процесс товародвижения? Чем обусловлен их выбор?
6. Что такое звенность товародвижения?
7. Перечислите основные принципы рациональной организации процесса товародвижения.
8. Дайте характеристику основных этапов коммерческой деятельности.
9. В чем проявляется специфика коммерческой деятельности предприятий оптовой и розничной торговли?

### Тестовые задания

#### **1. Задание**

Что такое «глубина» товарной номенклатуры?

- а) это общее число составляющих отдельных товаров фирмы
- б) это общая численность ассортиментных групп
- в) это варианты предложения каждого отдельного товара ассортиментной группы
- г) нет правильного ответа

#### **2. Задание**

Какие особенности не характерны для рынка товаров промышленного назначения:

- а) на нем меньше покупателей
- б) покупатели товаров профессионалы
- в) спрос на товары промышленного назначения не меняется
- г) нет правильного ответа

#### **3. Задание**

В каких рыночных ситуациях имеет место конкуренция продавцов:

- а) «рынок покупателя»
- б) «рынок продавца»
- в) равновесный рынок
- г) продавцы конкурируют (в той или иной степени) всегда

#### **4. Задание**

В чем отличия предпринимательства от коммерции:

- а) нет отличий
- б) предпринимательство представляет собой организационно – производственную деятельность
- в) коммерция представляет собой вид торгового предпринимательства

#### **5. Задание**

К коммерческим процессам относятся:



- а) погрузка и разгрузка товаров
- б) хранение товаров
- в) изучение и прогнозирование спроса
- г) подсортировка товаров
- д) заключение договоров на поставку товаров
- е) рекламно-информационная работа

**6. Задание**

Коммерческая деятельность торгового предприятия опирается на комплекс наук:  
(укажите лишнее)

- а) экономика
- б) философия
- в) маркетинг
- г) право
- д) менеджмент

**7. Задание**

К недостаткам индивидуальной частной фирмы можно отнести:

- а) риск потери контроля над фирмой
- б) низкая ликвидность инвестиций вложенных в фирму
- в) риск оппортунистического поведения партнеров по бизнесу
- г) верно все

**8. Задание**

Собственник денежного капитала, фирмы - это:

- а) лицо, которое делает вклад в капитал фирмы
- б) только владелец контрольного пакета
- в) только владелец 51 % акций фирмы
- г) корпорация как физическое лицо

**9. Задание**

Для акционера как особого вида собственника характерны все следующие черты, за исключением:

- а) не может изъять свой капитал из фирмы
- б) не может повлиять на размер своего дохода
- в) отделен от управления

**10. Задание**

Что из приведённого ниже не относится к активной части основных фондов:

- а) торгово-технологическое оборудование
- б) подъёмно-транспортные устройства
- в) средства малой механизации
- г) автомобильный транспорт
- д) здания

**11. Задание**

Сведения, которые уже где-то существуют, будучи ранее собранными, для других целей - это информация:

- а) Первичная
- б) Вторичная

**12. Задание**

Перечисленные ниже утверждения относятся к достоинствам:

- быстрый сбор
- относительно недорого
- возможность сопоставления данных из нескольких источников
- невозможность получить необходимые сведения самостоятельно
- весьма достоверна; дает более полное представление о рассматриваемых проблемах

блемах

- а) первичной информации
- б) вторичной информации

### **13. Задание**

Перечисленное ниже утверждение относится к:

выработка и принятие решений осуществляются руководителем совместно с подчинёнными, исполнители знают свой круг обязанностей и чётко взаимодействуют друг с другом.

- а) демократическому стилю управления
- б) директивному стилю управления

### **14. Задание**

Перечисленные ниже утверждения относятся к недостаткам:

слабо учитываются постоянно изменяющиеся внутренние и внешние условия деятельности торгового предприятия;

нерациональное распределение информационных потоков;

превышаются нормы управляемости, особенно у руководителей высшего звена.

- а) линейно-функционального управления;
- б) матричного управления;
- в) функционального управления;
- г) дивизионального управления.

### **15. Задание**

Основная причина существования оптовой торговли, как промежуточного звена между производителем и торговой точкой, заключается в том, что она:

- а) увеличивает эффективность распределения продуктов
- б) способствует росту продаж фирмы-производителя
- в) способствует росту продаж розничных торговцев
- г) берет на себя ответственность за транспортировку грузов от производителя до розничного торговца

### **16. Задание**

Продвижение товара - это:

- а) совокупность разнообразных методов стимулирования, используемых компаниями при взаимодействии с целевыми рынками и широкой общественностью
- б) установление непосредственных контактов между продавцом и покупателем
- в) платная форма безличного воздействия рекламодателя на целевой рынок через средства массовой информации
- г) любые формы взаимодействия фирмы с аудиторией, которые не связаны напрямую с организацией продажи товара

### **17. Задание**

Какой из перечисленных ниже инструментов стимулирования сбыта является наиболее подходящим для того, чтобы обеспечить повторные покупки потребительского товара, который приобретают регулярно?

- а) специальные купоны на упаковке
- б) бесплатные образцы
- в) распространение бесплатных (подарочных) купонов в каждую дверь
- г) демонстрация (образцов товаров)

### **18. Задание**

Оптовая ярмарка-выставка отличается от продовольственного рынка:

- а) нет отличий
- б) эпизодичностью поведения
- в) организацией проведения

### **19. Задание**

Кто из перечисленных посредников не относится к зависимым?

- а) брокер

- б) комиссионер
- в) дилер
- г) агент

#### **20. Задание**

С чем связано появление маркетинга в коммерческой деятельности торгового предприятия?

- а) технический прогресс
- б) обострение конкуренции товаропроизводителей
- в) расширение торговых связей
- г) обострение конкуренции покупателей

### **Тема 8. Договоры в коммерческой деятельности**

**Литература: О-1; О-2; Д-1; Д-5.**

#### **Вопросы для самопроверки:**

1. Понятие о сделках и договорах, их классификация.
2. Порядок заключения договора.
3. Изменение и расторжение договора.
4. Ответственность за нарушение обязательств по договору и обеспечение их исполнения.
5. Виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности.
6. Общие сведения о договоре купли-продажи.

#### **Вопросы и задания для самостоятельной работы:**

1. Дайте определение понятиям "сделка" и "договор". Какие они бывают?
2. В какой форме может быть заключен договор?
3. Что является существенными условиями договора?
4. Каков порядок заключения договора?
5. Каков порядок изменения и расторжения договора?
6. В чем проявляется ответственность сторон за нарушение условий договора?
7. Что понимают под убытками?
8. Какие существуют способы обеспечения исполнения договорных обязательств?

Приведите их краткую характеристику.

9. Перечислите основные виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности. Какие отношения они регулируют?

10. Что собой представляет договор купли-продажи?

11. Что является существенными условиями договора купли-продажи?

12. Каковы обязанности сторон по договору купли-продажи в отношении ассортимента, количества, качества, упаковки, цены товара, порядка его передачи, оплаты?

#### **Тематика рефератов**

1. Роль оптовой торговли в сфере товарного обращения.
2. Тенденции развития оптовой торговли в России на современном этапе.
3. Сущность и функции оптовой торговли в сфере товарного обращения.
4. Механизм проведения структурной политики оптовой торговли.
5. Оптовые торговые организации и их виды.
6. Формы кооперации и интеграции в оптовой торговле в условиях глобализации экономики.

### **Тема 9. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.**

**Литература: О-1; О-2; Д-2.**

### **Вопросы для самопроверки:**

1. Сущность и значение закупочной работы.
2. Особенности договора поставки, порядок его заключения, изменения и расторжения.
3. Структура и содержание договора поставки.
4. Организация закупок товаров на оптовых ярмарках.
5. Организация оптовых закупок товаров на товарных биржах.
6. Организация проведения аукционных торгов.

### **Вопросы и задания для самостоятельной работы:**

1. Перечислите основные операции, из которых состоит работа по оптовым закупкам товаров, дайте их характеристику.
2. Дайте определение понятию "договор поставки".
3. В каких случаях заключается договор поставки?
4. Назовите существенные условия договора поставки.
5. Каков порядок заключения договора поставки?
6. Каков порядок урегулирования разногласий при заключении договора поставки?
7. В чем суть специальных правил исчисления убытков, возникающих при расторжении договора?
8. Каков порядок изменения и расторжения договора поставки?
9. Какова примерная структура договора поставки?
10. Охарактеризуйте содержание наиболее важных разделов договора поставки.
11. Что представляют собой оптовые ярмарки?
12. Кто является организаторами, участниками и посетителями оптовых ярмарок?
13. Что представляет собой современная товарная биржа?
14. Какие виды сделок могут заключаться на товарных биржах? В чем их особенности?
15. Что предусматривается правилами биржевой торговли?
16. Кто является участниками биржевых торгов?
17. С какой целью проводятся аукционные торги? Какими они бывают?
18. Каков порядок проведения аукционов?

### **Тематика рефератов**

1. Организация закупок материальных ресурсов на предприятии
2. Обеспечение товарными ресурсами предприятия розничной (оптовой) торговли
3. Формирование коммерческих связей и путей товародвижения
4. Организация коммерческих сделок
5. Организация выбора поставщика товара в коммерческой деятельности предприятия
6. Организация коммерческой деятельности по оптовым закупкам и пути ее совершенствования

*Самостоятельная подготовка к дискуссии «Круглый стол» по обсуждению проблемы «Роль оптовой торговли в сфере товарного обращения»; проведение дискуссий по тематике: (доклады с презентацией)*

### **Тема 10. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.**

**Литература: О-1; О-2; Д-1; Д-3.**

**Вопросы для самопроверки:**

1. Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли.
2. Организация продажи товаров на оптовых рынках.
3. Организация продажи товаров.

**Вопросы и задания для самостоятельной работы:**

1. Назовите основные операции, из которых состоит коммерческая работа по оптовой продаже товаров.
2. Какова примерная структура договора оптовой купли-продажи?
3. Что представляют собой оптовые рынки? Кто выступает на них в роли продавцов и покупателей?

*Ситуационное задание*

*Цель задания:* закрепление знаний по организации и управления коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров

*Задание 1.* Оптовое предприятие получило по договору поставки продукции от своего иногороднего поставщика. При вскрытии вагона, в котором был доставлен груз, установлено, что часть продукции испорчена при транспортировке (бой, лом). Как должно оптовое предприятие документально отразить этот факт? Кто и в каком случае отвечает за недостающее количество товаров?

*Задание 2.* Ряд поставщиков по разным параметрам (сроки, качество, цена) не полностью устраивают оптовое предприятие. Может ли оптовое предприятие изменить условия заключенных ранее договоров поставки? При каких обстоятельствах оптовое предприятие может в одностороннем порядке разорвать договор поставки?

*Задание 3.* Оптовое предприятие получило от покупателей рекламацию на качество поставленной партии товаров. Назовите документы, которые должно получить оптовое предприятие, помимо самой претензии? Каковы должны быть действия оптового предприятия при получении рекламации?

*Задание 4.* Оптовое предприятие реализует три вида продукции А, Б, В. Руководство, проведя наблюдение в течении некоторого периода, выявило следующие закономерности: при увеличении цены объемы реализации продукции А не меняются, продукция Б – постепенно уменьшаются, продукции В – резко уменьшаются. При снижении цен объемы реализации продукции А остаются на том же уровне, продукции Б – постепенно увеличиваются, продукции В – резко возрастают. Спрос, на какую продукцию эластичен по цене?

*Самостоятельная подготовка к дискуссии «Круглый стол» по обсуждению проблемы «Спрос потребителей и методы его прогнозирования»; проведение дискуссий по тематике: (доклады с презентацией)*

**Тема 11. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли.**

**Литература:** О-1; О-2; Д-1; Д-4.

**Вопросы для самопроверки:**

1. Содержание коммерческой работы на предприятиях розничной торговли.
2. Услуги розничной торговли.
3. Методы стимулирования продаж товаров.

**Вопросы и задания для самостоятельной работы:**

1. Назовите цели коммерческой работы розничного торгового предприятия.

2. Укажите значимость целевой программы стратегического планирования для развития торговых процессов в розничном предприятии.
3. Раскройте задачи и содержание торговой деятельности розничного торгового предприятия.
4. Рассмотрите функции розничной торговли в современных условиях.

### Тематика рефератов

1. Розничная торговля и ее содержание.
2. Виды розничной торговли.
3. Коммерческая и торговая деятельность – общие черты и отличия.
4. Розничная торговая сеть и перспективы ее развития.
5. Специализация розничной торговой сети.
6. Размещение и структура современной розничной торговой сети.

*Задание 1.* Оценить эффективность торговой деятельности предприятия «Мебель для дома и офиса» через анализ динамики товарооборота и прибыли за период прошлого и отчетного год. Данные для анализа представлены в таблице

Таблица 1 - Динамика товарооборота и прибыли за период прошлого и текущего года

Показатели	Прошлый год	Текущий год	Темп роста (%)	Абсолютный прирост (убыль) (руб.)
Товарооборот (руб.)	15093273	16904466		
Прибыль (руб.)	3315756	3846277		

*Задание 2.* По результатам маркетинговых исследований реализованный спрос населения региона X в прошедшем году составил 300 млн. руб., а в текущем он возрос еще на 50 млн. руб. Цена за единицу товара X за тот же период снизилась на 10% и составила 300 руб. Эластичен ли спрос на товар X по цене?

**Тема 12. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле.**  
Литература: О-1; О-2; Д-1.

#### Вопросы для самопроверки:

1. Виды покупательского спроса и задачи его изучения.
2. Понятие о торговом ассортименте.
3. Особенности формирования ассортимента товаров в оптовой и розничной торговле.
4. Управление товарными запасами в торговле.

#### Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Что такое спрос? На основе чего производится его изучение в торговле?
2. Какие виды спроса вы знаете? Как они учитываются на предприятиях розничной торговли?
3. Что понимают под ассортиментом товаров? В чем отличие между промышленным и торговым ассортиментом?
4. Приведите примеры класса, группы, вида и разновидности товаров.
5. Как различают товары в зависимости от частоты и характера спроса на них?
6. С какой целью осуществляют формирование ассортимента товаров, что оказыва-

ет влияние на него?

7. Каковы особенности формирования ассортимента в оптовой и розничной торговле?

8. Для чего разрабатываются ассортиментные перечни?

9. Что представляют собой товарные запасы? Какими они бывают?

10. В чем заключается управление товарными запасами на предприятиях торговли?

### **Тематика рефератов**

1. Сущность понятия «прогноз спроса потребителей».

2. Основные факторы, формирующие спрос на потребительские товары.

3. Формы проявления спроса учитываются при организации коммерческих операций, которые влияют на решения о покупке (продаже) товара.

4. Методы, используемые в торговом предприятии для выявления устойчивости тенденций (тренда) развития спроса в ретроспективе.

5. Методы прогнозирования спроса.

#### Индивидуальные задания

1. Сравнить ассортимент товаров определенной группы на конкретном примере двух магазинов по следующим показателям; ширине, глубине ассортимента. Студентам предлагается выбрать группу товаров и представить анализ. Работа оформляется в виде презентации и доклада.

*Ситуационное задание. Практическая часть занятия проходит путем решения мини кейс-стади.*

*Ситуация 1.* В сети крупных универсамов присутствуют следующие товарные группы: хлебобулочные изделия, кондитерские изделия, бакалея, молочная гастрономия, средства личной гигиены, мясная гастрономия, мясная кулинария, диабетические продукты, хозяйственно-бытовые товары, рыба и морепродукты, замороженные продукты, товары для животных, электротовары, овощи и фрукты, соки и вод, алкогольная продукция, парфюмерия и косметика, бытовая химия, табачные изделия, детское питание, товары собственного производства (салаты, выпечка).

– Выделите товары основного ассортимента и товары, дополняющие его.

– Какие еще дополняющие товары можно включить в ассортимент универсамов?

*Ситуация 2.* Торговая сеть магазинов, ориентированная на дискаунтный формат, разрабатывает стратегию открытия мини-магазинов с общей торговой площадью менее 800 м<sup>2</sup>. Разработан проект базового формата мини-магазина «Магазин у дома». Имеется три концепции формирования торгового ассортимента:

1. Концепция торговли свежими продуктами; доля скоропортящихся в ассортименте – около 60%. Ассортимент: кулинария, салаты, мясо, свежая рыба, овощи и фрукты, молоко, хлеб, кондитерские и макаронные изделия.

2. Концепция горячего питания – продажа готовых к употреблению горячих блюд. Ассортимент: не менее трех блюд ежедневно.

3. Концепция быстрого питания - организация небольшого кафетерия и продажа продуктов питания, предназначенных для употребления на ходу. Ассортимент: кофе, кондитерские изделия, хот-доги, сэндвичи, соки, картофель - фри, безалкогольные напитки.

– Сформулируйте основные идеи каждой из предложенных концепций, касающиеся технологии закупок и продаж, мерчандайзинга, потребностей покупателей в отношении ассортимента.

### **Тема 13 Организация и технология складских операций.**

**Литература:** О-1; О-2; Д-1; Д-3; Д-4.

#### **Вопросы для самопроверки:**

1. Содержание и принципы организации складских операций.

2. Технология операций по поступлению товаров на склад.
3. Организация и технология приемки товаров по количеству и качеству.
4. Технология хранения товаров на складе.
5. Организация и технология отпуска товаров со склада.
6. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий.

### **Вопросы и задания для самостоятельной работы:**

1. Что оказывает влияние на характер и структуру складского технологического процесса?
2. Перечислите основные принципы рациональной организации складского технологического процесса.
3. Назовите основные операции, выполняемые при поступлении товаров на склад различными транспортными средствами.
4. В каких случаях при приемке товаров следует руководствоваться правилами, изложенными в Инструкциях о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству и о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству?
5. В чем суть приемки товаров по количеству? Как она оформляется документально?
6. Что должно быть указано в акте о недостатке товаров?
7. В чем заключается приемка товаров по качеству? Какими документами она оформляется?
8. В какие сроки производится приемка товаров по количеству и качеству?
9. В каких случаях для определения качества товаров производится отбор образцов (проб)? Каким документом он оформляется?
10. Каким должно быть содержание акта о фактическом качестве и комплектности полученных товаров?
11. Какие способы хранения и приемы укладки товаров применяются на складах?
12. Назовите основные требования, предъявляемые к размещению товаров на хранение.
13. Что понимают под режимом хранения товаров? Приведите примеры.
14. Перечислите и охарактеризуйте основные операции по отпуску товаров со склада.
15. В чем заключается отборка товаров в зале товарных образцов?
16. Какие методы отборки товаров с мест хранения применяются на складах?
17. Какие факторы влияют на организацию товароснабжения розничной торговой сети?
18. Какие принципы должны соблюдаться при организации товароснабжения розничных торговых предприятий?
19. Какие формы и методы доставки товаров применяют при завозе их в розничную торговую сеть?
20. В чем суть централизованной доставки товаров, каковы ее преимущества?

### **Тема 14. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности.**

**Литература: О-1; О-2; Д-3; Д-4.**

#### **Вопросы для самопроверки:**

1. Франчайзинг.
2. Финансовая аренда (лизинг).
3. Факторинг.
4. Товарообменные операции (бартер).

### **Вопросы и задания для самостоятельной работы:**



1. Что такое франчайзинг?
2. В чем суть договора коммерческой концессии?
3. Каковы права и обязанности правообладателя (франчайзера) и пользователя (франчайзи)?
4. Что такое лизинг? На основании какого договора строятся отношения сторон при осуществлении лизинга?
5. Что является предметом лизинга?
6. Каковы права и обязанности лизингодателя, лизингополучателя и продавца по договору финансовой аренды (лизинга)?
7. Что такое факторинг? В каких случаях и с какой целью он применяется в торговле?
8. В каких случаях в коммерческой деятельности применяют товарообменные операции? Каким договором они оформляются?

#### **4.8 Материально-техническое обеспечение дисциплины**

Для реализации дисциплины «Коммерческая деятельность» используются учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, оборудованные мультимедийным оборудованием и учебно-наглядными пособиями, для занятий семинарского типа, групповых консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду филиала.

Освоение дисциплины лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения с учетом рекомендаций медико-социальной экспертизы, программы реабилитации инвалида с учетом индивидуальных психофизических особенностей на основании заявления студента.

## V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Тематический план изучения дисциплины «Коммерческая деятельность» для студентов очной формы обучения представляет содержание учебной дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, контактной и самостоятельной работы, формы контроля, таблица 5.1

Наименование разделов и тем	Контактная работа, час										Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация, ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, КЭ	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, Каттэкз				
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы / часы									
					лекции	практические занятия					формы	в семестре, час	контроль/СР в сессию	
<b>3 семестр</b>														
Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле. Субъекты коммерческой деятельности	2	4	-	6	-	Дис/4	-	-	-	-	Лит.	4	-	устный опрос, дискуссия
Тема 2. Государственное регулирование коммерческой деятельности	2	4	-	6	-	-	-	-	-	-	Лит.	4		устный опрос
Тема 3. Коммерческие службы торговых организаций	2	4	-	6	-	Дис/4	-	-	-	-	Лит.	4		устный опрос, дискуссия
Тема 4. Коммерческая информация	2	4	-	6	-	-	-	-	-	-	Лит.	4		устный опрос

ция и коммерческая тайна														
Тема 5. Средства товарной информации. Товарные знаки	2	4	-	6	И.л/2	Дис/4	-	-	-	-	Лит.	4		устный опрос, дискуссия
Тема 6. Реклама в коммерческой деятельности	2	4	-	6		Дис/2	-	-	-	-	Лит.	6	-	устный опрос, дискуссия
Тема 7. Роль и место коммерческой деятельности в организации товародвижения.	2	4	-	6	И.л/2	-	-	-	-	-	Лит.	4	-	устный опрос тестирование.
<b>Итого</b>	<b>14</b>	<b>28</b>		<b>42</b>	<b>4</b>	<b>14</b>						<b>30</b>		
4 семестр														
Тема 8. Договоры в коммерческой деятельности.	2	4	-	6							Лит.	4		устный опрос, реферат
Тема 9. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	2	4	-	6	И.л/2	К.с/4					Лит.	4		устный опрос, реферат, круглый стол
Тема 10. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров	2	4	-	6	И.л/2	Кс.з./2 К.с/2					Лит.	6		устный опрос, К.С.З., круглый стол
Тема 11. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли.	2	4	-	6		Кс.з./4					Лит.	4		устный опрос, реферат, К.С.З
Тема 12. Формирование ассортимента и управление товарными	2	4	-	6		Кс.з./2					Лит.	4		устный опрос, К.С.З

запасами в тор4говле														
Тема 13. Организация и технология складских операций	2	4	-	6		-					<i>Лит.</i>	4		<i>устный опрос</i>
Тема 14. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности.	2	4	-	6		-					<i>Лит.</i>	4		<i>устный опрос</i>
<b>Итого:</b>	<b>14</b>	<b>28</b>	<b>-</b>	<b>42</b>	<b>4</b>	<b>14</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>30</b>	<b>-</b>	
<b>Катгэкз</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,35	-	-	-	
<b>Экзамен</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	33,65	
<b>Всего по дисциплине</b>	-	-	-	<b>84</b>	-	-	-	-	2	0,35	-	<b>60</b>	<b>33,65</b>	<b>180</b>

Тематический план изучения дисциплины «Коммерческая деятельность» для студентов заочной формы обучения представляет содержание учебной дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, контактной и самостоятельной работы, формы контроля, таблица 5.2

Наименование разделов и тем	Контактная работа, час										Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)
	Аудиторные часы					Индивидуальная консультация, ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катг	Консультация перед экзаменом, КЭ	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, Катгэкз					
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы /часы					лекции	практические занятия			
Тема 1. Сущность и содержание коммерческой	2	2		4	-	Дис/2	-	-	-	-	<i>Лит.</i>	10	-	<i>устный опрос, дискуссия</i>

деятельности в торговле. Субъекты коммерческой деятельности														
Тема 2. Государственное регулирование коммерческой деятельности		-			-	-	-	-	-	-	<i>Лит.</i>	<i>10</i>	-	<i>устный опрос</i>
Тема 3. Коммерческие службы торговых организаций		<i>1</i>			-	-	-	-	-	-	<i>Лит.</i>	<i>10</i>	-	<i>устный опрос</i>
Тема 4. Коммерческая информация и коммерческая тайна	-	<i>1</i>			-	-	-	-	-	-	<i>Лит.</i>	<i>10</i>	-	<i>устный опрос</i>
Тема 5. Средства товарной информации. Товарные знаки	<i>1</i>	<i>2</i>		<i>3</i>	-	<i>Дис/2</i>	-	-	-	-	<i>Лит.</i>	<i>10</i>	-	<i>устный опрос, дискуссия</i>
Тема 6. Реклама в коммерческой деятельности						-	-	-	-	-	<i>Лит.</i>	<i>10</i>	-	
Тема 7. Роль и место коммерческой деятельности в организации товародвижения.		<i>1</i>			-	-	-	-	-	-	<i>Лит.</i>	<i>10</i>	-	<i>устный опрос</i>
Тема 8. Договоры в коммерческой деятельности.	<i>1</i>	<i>1</i>		<i>2</i>		-					<i>Лит.</i>	<i>11</i>		<i>устный опрос</i>
Тема 9. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	<i>2</i>	<i>2</i>			<i>И.л/2</i>	-					<i>Лит.</i>	<i>12</i>		<i>устный опрос, круглый стол</i>

Тема 10. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров	2	2			<i>И.л/2</i>	<i>К.с.2</i>					<i>Лит.</i>	<i>12</i>		<i>устный опрос, круглый стол</i>
Тема 11. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли.											<i>Лит.</i>	<i>12</i>		<i>устный опрос</i>
Тема 12. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле											<i>Лит.</i>	<i>12</i>		<i>устный опрос</i>
Тема 13. Организация и технология складских операций											<i>Лит.</i>	<i>11</i>		<i>устный опрос</i>
Тема 14. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности.											<i>Лит.</i>	<i>11</i>		<i>устный опрос</i>
<b>Итого:</b>	<b>8</b>	<b>12</b>	<b>-</b>	<b>20</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>151</b>	<b>-</b>	
<b>Экзамен</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>2</b>	<b>0,35</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>6,65</b>	
<b>Всего по дисциплине</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>20</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>2</b>	<b>0,35</b>	<b>-</b>	<b>151</b>	<b>6,65</b>	<b>108</b>

Тематический план изучения дисциплины «Коммерческая деятельность» для студентов очно-заочной формы обучения представляет содержание учебной дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, контактной и самостоятельной работы, формы контроля, таблица 5.2

Наименование разделов и	Контактная работа, час					Самостоятельная работа*	Формы текущего
	Аудиторные часы	Индиви	Кон-	Консульт	Контактная		

тем	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч.интерактивные формы /часы		дуальная консультация, ИК	тактная работа по промежуточной аттестации, Катт	тация перед экзаменом, КЭ	работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, Каттэкз				контроля (КСР)
					лекции	практические занятия					формы	в семестре, час	контроль/СР в сессию	
<b>4 семестр</b>														
Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле. Субъекты коммерческой деятельности	2	4	-	6	-	Дис/2	-	-	-	-	Лит.	4	-	устный опрос, дискуссия
Тема 2. Государственное регулирование коммерческой деятельности	1	4	-	5	-	-	-	-	-	-	Лит.	4		устный опрос
Тема 3. Коммерческие службы торговых организаций	2	4	-	6	-	Дис/2	-	-	-	-	Лит.	4		устный опрос, дискуссия
Тема 4. Коммерческая информация и коммерческая тайна	1	4	-	5	-	-	-	-	-	-	Лит.	4		устный опрос
Тема 5. Средства товарной информации. Товарные знаки	2	4	-	6	И.л/2	Дис/2	-	-	-	-	Лит.	4		устный опрос, дискуссия
Тема 6. Реклама в	2	4	-	6		Дис/2	-	-	-	-	Лит.	6	-	устный опрос,

коммерческой деятельности														дискуссия
Тема 7. Роль и место коммерческой деятельности в организации товародвижения.	2	4	-	6	И.л/2	-	-	-	-	-	Лит.	6	-	устный опрос тестирование.
<b>Итого</b>	<b>12</b>	<b>28</b>		<b>40</b>	<b>4</b>	<b>8</b>						<b>32</b>		
5 семестр														
Тема 8. Договоры в коммерческой деятельности.	1	2	-	3							Лит.	6		устный опрос, реферат
Тема 9. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	2	4	-	6	И.л/2	К.с/2					Лит.	6		устный опрос, реферат, круглый стол
Тема 10. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров	2	4	-	6	И.л/2	К.с/2					Лит.	6		устный опрос, К.С.З., круглый стол
Тема 11. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли.	1	4	-	3		Кс.з./2					Лит.	6		устный опрос, эссе, К.С.З
Тема 12. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле	1	2	-	3							Лит.	6		устный опрос
Тема 13. Организация и технология складских операций	2	2	-	4		-					Лит.	6		устный опрос, реферат



Тема 14. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности.	<i>1</i>	<i>2</i>	-	<i>3</i>							<i>Лит.</i>	<i>6</i>		<i>устный опрос</i>
<b>Итого:</b>	<i>10</i>	<i>20</i>	-	<i>30</i>	<i>4</i>	<i>6</i>	-	-	-	-	-	<i>42</i>	-	
<b>Катгэкз</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<i>0,35</i>	-	-	-	
<b>Экзамен</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	<i>2</i>	-	-	-	<i>33,65</i>	
<b>Всего по дисциплине</b>	<i>22</i>	<i>48</i>	-	<i>70</i>	-	-	-	-	<i>2</i>	<i>0,35</i>	-	<i>74</i>	<i>33,65</i>	<i>180</i>

\*Формы самостоятельной работы и затраты времени студентов на самостоятельное выполнение конкретного содержания учебного задания (контрольной, расчетной работы и др.) по дисциплине «Коммерческая деятельность» определены в «Методическом пособии по проведению практических занятий и организации самостоятельной работы» для студентов направления подготовки программы бакалавриата 38.03.06 Торговое дело, профиль Коммерция.

Затраты времени на самостоятельное выполнение конкретного содержания учебного задания (контрольной, расчетной работы и др.) определяются преподавателем, ведущим занятия по дисциплине, эмпирически.

Таблица 5.3 Сокращения, используемые в Тематическом плане изучения дисциплины

Сокращение	Вид работы
Лит	Работа с литературой
К.с.з.	Комплексное ситуационное задание
К.с	Круглый стол
Дис	Дискуссия
И.л.	Интерактивная лекция

## VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Фонд оценочных средств по дисциплине «Коммерческая деятельность» разработан в соответствии с требованиями Положения «О фонде оценочных средств в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». Оценочные средства хранятся на кафедре, обеспечивающей преподавание данной дисциплины.

Планируемые результаты обучения студентов по дисциплине «Коммерческая деятельность» представлены в разделе II «Содержание программы учебной дисциплины».

Типовые контрольные задания по дисциплине «Коммерческая деятельность» необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности включают в себя:

### **1. Диагностическое тестирование входного контроля уровня подготовки обучающихся или уровня профессиональной подготовки обучающихся в процессе изучения смежных дисциплин**

**1. Задание** Определенным соотношением спроса и предложения на товары данного вида, а также уровнем, и соотношением цен характеризуется:

- а) емкость рынка
- б) конъюнктура рынка
- в) конкуренция рынка
- г) сегментация рынка

### **2. Задание**

Закон спроса представляет собой следующую зависимость:

- а) рост дохода потребителей ведет к тому, что они начинают покупать больше товаров
- б) превышение предложения над спросом, как правило, ведет к снижению цены на товар
- в) когда цена товара падает, объем планируемых закупок, как правило, растет

### **3. Задание**

Рынок производителей - это организации, приобретающие товары и услуги для:

- а) последующей перепродажи
- б) использования в процессе производства
- в) передачи этих товаров тем, кто в них нуждается
- г) все ответы

### **4. Задание**

В торговле осуществляются процессы:

- а) основные и дополнительные
- б) коммерческие и производственные
- в) самые разные

### **5. Задание**

Коммерческая деятельность - это: (укажите лишнее)

- а) купля-продажа товаров
- б) удовлетворение спроса потребителей
- в) получение прибыли
- г) исследование рынка

**2. Курсовая работа** по дисциплине «Коммерческая деятельность» не предусмотрена учебным планом.

### 3 Вопросы к экзамену

Номер вопроса	Перечень вопросов к экзамену
1.	Сущность коммерческой деятельности.
2.	Характеристика основных объектов коммерческой деятельности.
3.	Инфраструктура оптовой торговли.
4.	Инфраструктура розничной торговли.
5.	Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.
6.	Значение и методы государственного регулирования коммерческой деятельности.
7.	Защита прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.
8.	Защита прав потребителей при продаже им товаров и оказании связанных с этим услуг.
9.	Ответственность за нарушения законодательства в сфере торговли.
10.	Цели, задачи и структура коммерческой службы.
11.	Должностные обязанности работников коммерческой службы.
12.	Этические принципы предпринимательства.
13.	Понятие и виды информации.
14.	Роль информации в коммерческой деятельности.
15.	Коммерческая тайна и способы ее защиты.
16.	Требования, предъявляемые к информации о товарах.
17.	Штриховое кодирование товаров.
18.	Маркировка товаров.
19.	Транспортная маркировка грузов.
20.	Назначение, виды и правовая охрана товарных знаков.
21.	Регистрация товарных знаков.
22.	Использование и прекращение правовой охраны товарных знаков.
23.	Сущность и значение рекламы в коммерческой деятельности.
24.	Правовое обеспечение рекламной деятельности.
25.	Особенности рекламы отдельных видов товаров.
26.	Саморегулирование в области рекламы.
27.	Классификация и характеристика средств современной рекламы.
28.	Эффективность торговой рекламы.
29.	Основы построения процесса товародвижения.
30.	Основные этапы коммерческой деятельности.
31.	Понятие о сделках и договорах, их классификация.
32.	Порядок заключения договора.
33.	Изменение и расторжение договора.
34.	Ответственность за нарушение обязательств по договору и обеспечение их исполнения.
35.	Виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности.
36.	Общие сведения о договоре купли-продажи.
37.	Сущность и значение закупочной работы.
38.	Особенности договора поставки, порядок его заключения, изменения и расторжения.
39.	Структура и содержание договора поставки.

40	Организация закупок товаров на оптовых ярмарках.
41	Организация оптовых закупок товаров на товарных биржах.
42	Организация проведения аукционных торгов.
43	Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли.
44	Организация продажи товаров на оптовых рынках.
45	Организация продажи товаров.
46	Содержание коммерческой работы на предприятиях розничной торговли.
47	Услуги розничной торговли.
48	Методы стимулирования продаж товаров.
49	Виды покупательского спроса и задачи его изучения.
50	Понятие о торговом ассортименте.
51	Особенности формирования ассортимента товаров в оптовой и розничной торговле.
52	Управление товарными запасами в торговле.
53	Содержание и принципы организации складских операций.
54	Технология операций по поступлению товаров на склад.
55	Организация и технология приемки товаров по количеству и качеству.
56	Технология хранения товаров на складе.
57	Организация и технология отпуска товаров со склада.
58	Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий.
59	Франчайзинг.
60	Финансовая аренда (лизинг).
61	Факторинг.
62	Товарообменные операции (бартер).
63	Понятие рисков в коммерческой деятельности и их страхование
64	Экономический эффект и эффективность коммерческой деятельности
65	Порядок проведения мероприятий по контролю (надзору)
66	Порядок составления актов при проведении мероприятий по контролю (надзору) коммерческой деятельности предприятия
67	Меры по устранению выявленных недостатков товаров
68	Обязанности лиц, осуществляющих контроль (надзор)
69	Последствия продажи товаров ненадлежащего качества
70	Сроки предъявления потребителем требований в отношении недостатков товаров
71	Порядок расчетов с потребителем в случае приобретения им товара ненадлежащего качества
72	Права потребителя, установленные законом при продаже товаров

### Практические задания к экзамену

Номер задачи	Перечень задач к экзамену
1	Задача 1 По результатам маркетинговых исследований реализованный спрос населения региона X в прошедшем году составил 300 млн. руб., а в текущем он возрос еще на 50 млн. руб. Цена за единицу товара X за тот же период снизилась на 10% и составила 300 руб. Эластичен ли спрос на товар X по цене?
2	Задача 2. Оптовое предприятие реализует три вида продукции А, Б, В. Руководство, проведя наблюдение в течении некоторого периода, выявило следующие закономерности: при увеличении цены объемы реализации продукции А не меняются, продукция Б – постепенно уменьшаются, продукции В – резко уменьшаются. При снижении цен объемы реализации продукции А остаются на том же уровне, продукции Б – постепенно увеличиваются, продукции В – резко возрастают. Спрос, на какую продукцию эластичен по цене?
3	Задача 3. Определить объем производства и реализации продукции на четвертый квартал в натуральных и стоимостных показателях, а также объем поставки в стоимостном выра-

жении. Используя приведенные в таблице 1 исходные данные.

Таблица 1 Исходные данные для расчета

Продукция	Портфель заказов на поставку в 4 кв., тыс. шт.	Отпускная цена, руб.	Остатки готовой продукции, тыс. шт.			
			На 01.10		На конец квартала	
			на складе готовой продукции	Продукции отгруженной, но не оплаченной	на складе готовой продукции	Продукции отгруженной, но не оплаченной
Изд.А	135,0	247,0	3,4	6,3	4,0	4,5
Изд.Б	210,0	560,0	8,9	4,2	6,3	7,0
Изд.В	2050,0	985,0	51,8	73,0	61,5	68,0

- 4 Задача 4. На планируемый квартал завод заключил договоров и получил заказов на сумму 145млн. руб. Остатки на начало квартала составляют:  
на складе готовой продукции - 3,6 млн. рублей  
в товарах отгруженных, но не оплаченных - 2,5 млн. рублей.  
Норматив запаса готовой продукции составляет 2 млн. руб. В планируемом периоде реализованной считается продукция по факту оплаты, однако, стабильным потребителям и дилерам отгрузка осуществляется под прошедшие через банк потребителя платежные поручения. Удельный вес данной группы потребителей составляет порядка 40% объема поставки. При этом средний срок пробега платежных документов и отсрочки платежа составляет 5 дней. Определить план производства и объем реализации продукции на планируемый квартал.

- 5 Задача 5. Подшипниковый завод производит широкий ассортимент подшипников. На основании сформированного отделом сбыта портфеля заказов подшипник «А» отгружается вагонами, автомашинами, в контейнерах, с использованием многооборотной тары, а также малой скоростью. Расчетное количество дней, необходимое для отправки данного подшипника каждому потребителю, колеблется от 1 до 15 дней. В таблице 2 приведены данные о программе выпуска подшипника «А» и затратах времени для подготовки его отправки по видам отгрузки.

Таблица 2

Показатели	Производство и отгрузка подшипника по видам в 3 квартале тыс. шт.	Средневзвешенное количество дней, необходимое для отправки
Виды отгрузки: - вагонами	21,9	6,7
- контейнерами	48,2	2,0
- автомашинами	30,7	3,9
- малой скоростью	98,6	1,0
- многооборотной тарой	1,9,6	1,5
Всего:	219,0	

Примечание:

Оптовая цена подшипника «А» за одну штуку составляет 150 рублей

Определить величину запаса подшипника на складе готовой продукции в днях, штуках,

	рублях.																				
6	<p>Задача 6. Определить оптимальную величину серии выпускаемой продукции и среднегодового запаса, соответствующих минимальным суммарным издержкам по складированию продукции и подготовке производства.</p> <p>Исходные данные:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Возможный выпуск товара «А» за год составляет 264 тыс. штук.</li> <li>2. Объем реализации за год - 60 тыс. штук</li> <li>3. Средние переменные издержки - 20 дол.</li> <li>4. Издержки по подготовке производства на каждую серию - 3200 дол.</li> <li>5. Издержки по складированию готовой продукции составляют 22% от стоимости среднегодового запаса.</li> </ol>																				
7	<p>Задача 7. Рассчитайте необходимое количество рабочих мест контролеров-кассиров для проектируемого магазина «Универмаг» с торговой площадью 1200 кв. м на основании следующих данных:</p> <p>площадь торгового зала, приходящаяся на одного покупателя согласно СНиП – 2,5 кв. м;  среднее время расчета с одним покупателем – 40 сек. ;  коэффициент использования рабочего времени кассира – 0,9.</p>																				
8	<p>Задача 8. Определить оптимальные параметры поставок материалов (сырья) одного вида (оптимальный размер одной поставки, средний текущий запас, точку заказа, интервал между поставками, число поставок, минимальные годовые затраты) при соблюдении сроков поставки по исходным данным. Сделать выводы.</p> <p>Исходные данные:</p> <p>Годовая потребность в материалах = 1200 шт.  Стоимость хранения единицы материала в месяц = 280 ден. ед.  Стоимость заказа и доставки одной партии, в т.ч. НДС = 420 ден. ед.  Время доставки материала от поставщика = 25 дней.</p>																				
9	<p>Задача 9. Компания «А», занимающаяся реализацией продуктов питания, решила приобрести склад для расширения рынка сбыта на юго-востоке Москвы. Она предполагает, что годовой грузооборот склада должен составить 16 тыс. т при среднем сроке хранения груза 25 дней. Определить необходимую емкость склада.</p>																				
10	<p>Задача 10. Оцените эффективность использования площади торгового зала продовольственного магазина на основании следующих данных:</p> <p>площадь торгового зала – 200 кв. м,  площадь выкладки товаров – 120 кв. м,  площадь, занятая под оборудованием, – 50 кв. м.</p> <p>При необходимости разработайте рекомендации по повышению эффективности использования площади торгового зала магазина.</p>																				
11	<p>Задача 11. Выберите для внедрения систему распределения из трех предлагаемых, если для каждой из систем известны значения по следующим параметрам:</p> <table border="1" data-bbox="255 1523 1324 1736"> <thead> <tr> <th>Показатель</th> <th>Система 1</th> <th>Система 2</th> <th>Система 3</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Годовые эксплуатационные затраты, у.е.</td> <td>7050</td> <td>9020</td> <td>6100</td> </tr> <tr> <td>Годовые транспортные затраты, у.е.</td> <td>3500</td> <td>4850</td> <td>7040</td> </tr> <tr> <td>Единовременные затраты, у.е.</td> <td>50000</td> <td>60000</td> <td>40000</td> </tr> <tr> <td>Срок окупаемости системы, лет</td> <td>5,2</td> <td>5,5</td> <td>4,9</td> </tr> </tbody> </table>	Показатель	Система 1	Система 2	Система 3	Годовые эксплуатационные затраты, у.е.	7050	9020	6100	Годовые транспортные затраты, у.е.	3500	4850	7040	Единовременные затраты, у.е.	50000	60000	40000	Срок окупаемости системы, лет	5,2	5,5	4,9
Показатель	Система 1	Система 2	Система 3																		
Годовые эксплуатационные затраты, у.е.	7050	9020	6100																		
Годовые транспортные затраты, у.е.	3500	4850	7040																		
Единовременные затраты, у.е.	50000	60000	40000																		
Срок окупаемости системы, лет	5,2	5,5	4,9																		
12	<p>Задача 12. Фирма-дистрибьютор получает товары от большого количества поставщиков и рассылает их покупателям по почте.</p> <p>Циклическое изменение потребности в складских площадях постоянно и составляет в течение года:</p> <p>I квартал – 60 000 кв.м,  II квартал – 100 000 кв.м,  III квартал – 120 000 кв.м,  IV квартал – 100 000 кв.м.</p> <p>При строительстве собственного склада постоянные издержки составляют 600 000 долл.,</p>																				

	а переменные – 10 долл./кв. м. Издержки на эксплуатацию составляют 0,1 долл./кв. м в год. При аренде общественного склада плата составляет 0,95 долл./кв. м. Определить, нужно ли строить собственный склад при сроке эксплуатации 20 лет? Если да, то какой площади – 60 000 кв.м, 100 000 кв.м или 120 000 кв.м (с дополнительной арендой общественных складов или с недогрузкой собственного склада)? Расчет оформить в виде таблицы.
13	Задача 13. Рассчитайте потребность в электропогрузчиках для склада на основании следующих данных: годовой грузооборот склада – 68800 т; электропогрузчиками обрабатывается 90% грузооборота; склад работает в одну смену (продолжительность смены – 10 часов); эксплуатационная производительность электропогрузчика – 11000 кг/час; коэффициент неравномерности грузооборота – 1,2; количество нерабочих дней в году – 105.
14	Задача 14. Предприятие продает 8000 штук изделий по цене 30 руб. за единицу. Переменные затраты составляют 15 руб. в расчете на единицу продукции. Постоянные расходы предприятия – 60000 руб. Предприятие имеет свободные производственные мощности. Потенциальный покупатель желает приобрести 500 ед. изделий по цене 21 руб. за единицу. Следует ли предприятию принимать дополнительный заказ по пониженной цене?
15	Задача 15. Определить объем валовой прибыли предприятия, прибыли от продаж, чистую прибыль на основе следующих данных: Товарооборот- 485676 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 441479 тыс.руб. Издержки обращения –12142 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.
16	Задача 16. Определить объем валовой прибыли предприятия, рентабельность хозяйственной деятельности, на основе следующих данных: Товарооборот- 375676 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 341479 тыс.руб. Издержки обращения – 2142 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.
17	Задача 17. Определить объем валовой прибыли предприятия, прибыли от продаж, чистую прибыль на основе следующих данных: Товарооборот- 585676 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 521479 тыс.руб. Издержки обращения – 842 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.
18	Задача 18. Определить объем валового дохода и чистой прибыли на основе следующих данных: Товарооборот- 285676 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 241479 тыс.руб. Издержки обращения – 742 тыс.руб.
19	Задача 19. Определить объем издержек обращения предприятия на основе следующих показателей: Товарооборот – 593638 тыс.руб. Себестоимость - 555312 Валовой доход – 38326 тыс.руб. Прибыль от продаж – 18326 тыс.руб.
20	Задача 20. Определить объем валовой прибыли предприятия, прибыли от продаж, чистую прибыль на основе следующих данных: Товарооборот- 355476 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 311079 тыс.руб. Издержки обращения –944 тыс.руб.

	Примечание налог на прибыль составляет 20%.
21	Задача 21. Определить объем чистой прибыли на основе следующих данных: Товарооборот- 593638тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 555312 тыс.руб. Валовой доход –38326тыс.руб. Проценты к получению – 388 тыс.руб. Проценты к оплате – 1182 тыс.руб. Прочие доходы – 8891 тыс.руб. Прочие расходы – 15676 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.
22	Задача 22. Определить рентабельность коммерческой деятельности на основе следующих данных: Товарооборот- 493638тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 455312 тыс.руб. Проценты к получению – 288 тыс.руб. Проценты к оплате – 982 тыс.руб. Прочие доходы – 3891 тыс.руб. Прочие расходы – 5676 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.
23	Задача 23 Определить объем чистой прибыли на основе следующих данных: Товарооборот- 693638тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 605312 тыс.руб. Прочие доходы – 9891 тыс.руб. Прочие расходы – 10676 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.
24	Задача 24 Определить объем валовой прибыли предприятия, прибыли от продаж, чистую прибыль на основе следующих данных: Товарооборот- 5768 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 4163 тыс.руб. Управленческие расходы –142 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.
25	Задача 25. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 5103тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 4227 тыс.руб. Издержки обращения –802 тыс.руб. Прочие расходы. – 39 тыс.руб. Прочие доходы – 29 тыс.руб.
26	Задача 26. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 6203тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 5237 тыс.руб. Издержки обращения – 912 тыс.руб. Прочие расходы. – 53 тыс.руб. Прочие доходы – 49 тыс.руб.
27	Задача 27. Определить рентабельность коммерческой деятельности на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 6203тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 5237 тыс.руб. Издержки обращения – 912 тыс.руб. Прочие расходы. – 53 тыс.руб. Прочие доходы – 49 тыс.руб.
28	Задача 28. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе следующих данных (налог на прибыль -20%):



	<p>Товарооборот- 7303тыс.руб.  Себестоимость проданных товаров – 6225 тыс.руб.  Коммерческие расходы – 512 тыс.руб.  Управленческие расходы – 387 тыс.руб.  Прочие расходы. – 53 тыс.руб.  Прочие доходы – 49 тыс.руб.</p>
29	<p>Задача 29. Определить объем чистой прибыли и рентабельности на основе следующих данных (налог на прибыль -20%):  Товарооборот- 8426 тыс.руб.  Себестоимость проданных товаров – 7315 тыс.руб.  Коммерческие расходы – 600 тыс.руб.  Управленческие расходы – 306 тыс.руб.  Прочие расходы. – 64 тыс.руб.  Прочие доходы – 51 тыс.руб.</p>
30	<p>Задача 30. Определить объем прибыли от продаж, на основе следующих данных:  Товарооборот- 9425 тыс.руб.  Себестоимость проданных товаров – 8314 тыс.руб.  Коммерческие расходы – 500 тыс.руб.  Управленческие расходы – 400 тыс.руб.</p>
31	<p>Задача 31. Определить рентабельность коммерческой деятельности на основе следующих данных (налог на прибыль -20%):  Товарооборот- 9293тыс.руб.  Себестоимость проданных товаров – 5237 тыс.руб.  Издержки обращения – 912 тыс.руб.  Прочие расходы. – 24 тыс.руб.  Прочие доходы – 32 тыс.руб.</p>
32	<p>Задача 32. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе следующих данных (налог на прибыль -20%):  Товарооборот- 8392тыс.руб.  Себестоимость проданных товаров – 5225 тыс.руб.  Коммерческие расходы – 802 тыс.руб.  Управленческие расходы – 497 тыс.руб.</p>
33	<p>Задача 33. Определить объем валовой прибыли предприятия и прибыли от продаж, на основе следующих данных:  Товарооборот- 10392тыс.руб.  Себестоимость проданных товаров – 5005 тыс.руб.  Коммерческие расходы – 1014 тыс.руб.  Управленческие расходы – 907 тыс.руб.</p>
34	<p>Задача 34. Определить объем прибыли от продаж, на основе следующих данных:  Товарооборот- 11492тыс.руб.  Себестоимость проданных товаров – 6113 тыс.руб.  Коммерческие расходы – 1103 тыс.руб.  Управленческие расходы – 717 тыс.руб.  Прочие расходы. – 104 тыс.руб.  Прочие доходы – 92 тыс.руб.</p>
35	<p>Задача 35. Определить объем чистой прибыли, на основе следующих данных:  Товарооборот- 15582тыс.руб.  Себестоимость проданных товаров – 7723 тыс.руб.  Коммерческие расходы – 1028 тыс.руб.  Управленческие расходы – 825 тыс.руб.  Прочие расходы. – 527 тыс.руб.  Прочие доходы – 678 тыс.руб.  Налог – 20%</p>
36.	<p>Задача 36. Определить рентабельность коммерческой деятельности, на основе следую-</p>

<p>ших данных:  Товарооборот- 25692тыс.руб.  Себестоимость проданных товаров – 18613 тыс.руб.  Коммерческие расходы – 1101 тыс.руб.  Управленческие расходы – 934 тыс.руб.  Прочие расходы. – 401 тыс.руб.  Прочие доходы – 329 тыс.руб.  Налог – 20%</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Пример экзаменационного билета по дисциплине «Коммерческая деятельность» представлен в Приложении 2 рабочей программе дисциплины.

#### **4 Типовые задания к практическим (семинарским) занятиям**

##### **Тема 8. Договоры в коммерческой деятельности**

**Литература: О-1; О-2; Д-1; Д-5.**

##### **Вопросы для самопроверки:**

1. Понятие о сделках и договорах, их классификация.
2. Порядок заключения договора.
3. Изменение и расторжение договора.
4. Ответственность за нарушение обязательств по договору и обеспечение их исполнения.
5. Виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности.
6. Общие сведения о договоре купли-продажи.

##### **Вопросы и задания для самостоятельной работы:**

1. Дайте определение понятиям "сделка" и "договор". Какие они бывают?
10. В какой форме может быть заключен договор?
11. Что является существенными условиями договора?
12. Каков порядок заключения договора?
13. Каков порядок изменения и расторжения договора?
14. В чем проявляется ответственность сторон за нарушение условий договора?
15. Что понимают под убытками?
16. Какие существуют способы обеспечения исполнения договорных обязательств? Приведите их краткую характеристику.
17. Перечислите основные виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности. Какие отношения они регулируют?
13. Что собой представляет договор купли-продажи?
14. Что является существенными условиями договора купли-продажи?
15. Каковы обязанности сторон по договору купли-продажи в отношении ассортимента, количества, качества, упаковки, цены товара, порядка его передачи, оплаты?

##### Тематика рефератов

7. Роль оптовой торговли в сфере товарного обращения.
8. Тенденции развития оптовой торговли в России на современном этапе.
9. Сущность и функции оптовой торговли в сфере товарного обращения.
10. Механизм проведения структурной политики оптовой торговли.
11. Оптовые торговые организации и их виды.
12. Формы кооперации и интеграции в оптовой торговле в условиях глобализации экономики.

#### **5 Лабораторные занятия учебным планом не предусмотрены**

#### **6 Типовые задания к интерактивным занятиям**

##### **Тема 10. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.**

## Литература: О-1; О-2; Д-1; Д-3.

### Вопросы для самопроверки:

1. Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли.
2. Организация продажи товаров на оптовых рынках.
3. Организация продажи товаров.

### Вопросы для обсуждения

1. Назовите основные операции, из которых состоит коммерческая работа по оптовой продаже товаров.
2. Какова примерная структура договора оптовой купли-продажи?
3. Что представляют собой оптовые рынки? Кто выступает на них в роли продавцов и покупателей?

### Ситуационное задание

*Задание 1.* По результатам маркетинговых исследований реализованный спрос населения региона X в прошедшем году составил 300 млн. руб., а в текущем он возрос еще на 50 млн. руб. Цена за единицу товара X за тот же период снизилась на 10% и составила 300 руб. Эластичен ли спрос на товар X по цене?

*Задание 2.* Оптовое предприятие реализует три вида продукции А, Б, В. Руководство, проведя наблюдение в течении некоторого периода, выявило следующие закономерности: при увеличении цены объемы реализации продукции А не меняются, продукция Б – постепенно уменьшаются, продукции В – резко уменьшаются. При снижении цен объемы реализации продукции А остаются на том же уровне, продукции Б – постепенно увеличиваются, продукции В – резко возрастают. Спрос, на какую продукцию эластичен по цене?

*Самостоятельная подготовка к дискуссии «Круглый стол» по обсуждению проблемы «Спрос потребителей и методы его прогнозирования»; проведение дискуссий по тематике: (доклады с презентацией)*

### **7.Примеры тестов для контроля знаний**

1. Реорганизация коммерческих предприятий и организаций осуществляется в формах:
  - а) Слияния нескольких
  - б) Присоединения одной к другому
  - в) Разделение одной на несколько
  - г) Выделение из состава другой организации
  - д) Все перечисленные выше
  - е) Ни одна из перечисленных выше
2. Основой коммерческой деятельности является:
  - а) Закупка товаров
  - б) Продажа товаров
  - в) Выбор организационно-правовой формы предприятия
  - г) Обоснование схемы сертификации продукции
3. Под «коммерцией» понимают:
  - а) Деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли
  - б) Деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров
  - в) Деятельность, направленную на выполнение посреднических операций при осуществлении купли-продажи товаров
  - г) Деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров.

4. В зависимости от конструктивных особенностей склады могут быть:

- а) Закрытые
- б) Полузакрытые
- в) Открытые
- г) Склады индивидуального пользования

5. Задание К коммерческим процессам относятся:

- а) погрузка и разгрузка товаров
- б) хранение товаров
- в) изучение и прогнозирование спроса
- г) подсортировка товаров
- д) заключение договоров на поставку товаров
- е) рекламно-информационная работа

## VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины «Коммерческая деятельность» представлены в нормативно-методических документах:

Положение об интерактивных формах обучения (<http://www.rea.ru>)

Положение об организации самостоятельной работы студентов (<http://www.rea.ru>)

Положение о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов (<http://www.rea.ru>)

Положение об учебно-исследовательской работе студентов (<http://www.rea.ru>)

Организация деятельности студента по видам учебных занятий, работам по дисциплине «Коммерческая деятельность» представлена в таблице:

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины «Коммерческая деятельность»

Вид учебных занятий, работ	Организация деятельности студента
Лекция	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; отмечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии. Уделить внимание следующим понятиям (перечисление понятий) и др.
Интерактивная лекция	Интерактивная лекция - это проведение лекции и использованием современных информационных технологий в обучении. Интерактивная лекция дает возможность студентам работать индивидуально, в парах или небольшими группами. Правильно организованная лекция позволяет преподавателю понять, насколько хорошо и быстро студенты усваивают предлагаемый им учебный материал. В ходе интерактивной лекции целесообразно использовать гипер-медиа технологии. Они имеют много общего с мультимедиа, но отличаются нелинейной организацией содержащейся информации; предоставляют удобные возможности ра-

	<p>боты с текстом за счет выделения в них ключевых объектов; таких как слова, фразы, изображения, и организации перекрестных ссылок между ними; пользователь с помощью щелчка мыши может запросить уточнения терминов и определений.</p> <p>Гипермедиа технологии значительно увеличивают степень усвояемости материала, так как внимание обучающихся сосредоточено на том, что объясняет преподаватель, а не на том, как скорее и точнее отобразить его слова в своих записях.</p>
Практические занятия	<p>Проработка рабочей программ, уделяя особое внимание целям и задачам, структуре и содержанию дисциплины. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом (указать текст из источника и др.) Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, решение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму и др.</p>
Тестовое задание	<p>Минимальная составляющая единица теста, которая состоит из условия (вопроса) и, в зависимости от типа задания, может содержать или не содержать набор ответов для выбора (может использоваться как промежуточный контроль по любой теме).</p>
Деловая игра	<p>Метод имитации (подражания, изображения) принятия решений руководящими работниками или специалистами в различных производственных ситуациях (в учебном процессе – в искусственно созданных ситуациях), осуществляемый по заданным правилам группой людей в диалоговом режиме. Деловые игры применяются в качестве средства активного обучения экономике, бизнесу, познания норм поведения, освоения процессов принятия решения</p>
Реферат (эссе)	<p>Поиск литературы и составление библиографии, использование от 3 до 5 научных работ, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; изложение основных аспектов проблемы. Ознакомление со структурой и оформлением реферата</p>
Дискуссия	<p>Форма учебной работы, в рамках которой студенты высказывают свое мнение о проблеме, заданной преподавателем. Проведение дискуссий по проблемным вопросам подразумевает написание студентами эссе, тезисов или реферата по предложенной тематике</p>
Ситуационные задания и кейс-метод	<p>Условия задания, ситуационной задачи и кейса необходимо читать внимательно. Каждое предложение может иметь значение для правильного решения. От студента требуется точное исследование изложенных обстоятельств, определение проблемных моментов. Решение должно быть нацелено на тот вопрос, который поставлен в задании.</p> <p>Задания, задачи и кейсы необходимо решать таким образом, чтобы решение имело внутреннюю структуру и логику изложения материала. Другими словами, структура, например, решения кейса должна быть адаптирована к условиям конкретной ситуации.</p> <p>Любое задание завершается общим выводом. Личное мнение и отношение студента к условиям задания могут являться только дополнительным отступлением в общем решении, но не его основой.</p>
Круглый стол	<p>Один из наиболее эффективных способов для обсуждения ост-</p>

рых, сложных и актуальных на текущий момент вопросов в любой профессиональной сфере, обмена опытом и творческих инициатив. Такая форма общения позволяет лучше усвоить материал, найти необходимые решения в процессе эффективного диалога

## **VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ**

Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания представлено в разделе II «Содержание программы учебной дисциплины» и разделе VIII настоящей рабочей программы.

В соответствии с Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В.Плеханова» распределение баллов, формирующих рейтинговую оценку работы студента, осуществляется следующим образом:

Виды работ	Максимальное количество баллов
Выполнение учебных заданий на аудиторных занятиях	20
Текущий контроль	20
Творческий рейтинг	20
Промежуточная аттестация (экзамен, зачет)	40
Итого	100

Результаты входного контроля уровня подготовки обучающихся в начале изучения дисциплины, уровня профессиональной подготовки обучающихся в процессе изучения смежных дисциплин не формируют рейтинговую оценку работы обучающегося по дисциплине, критерии оценки входного контроля представлены в оценочных и методических материалах к дисциплине.

### **Критерии оценки заданий текущего контроля успеваемости обучающегося в семестре:**

#### 1) Расчет баллов по результатам текущего контроля

##### Расчет баллов по результатам текущего контроля в семестре

Форма контроля	Наименование раздела (темы), выносимых на контроль	Форма проведения контроля	Количество баллов, максимально
Текущий контроль	Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле. Субъекты коммерческой деятельности	Устный опрос	0,5
		Дискуссия	1,5
		Тест (вх. контроль)	Не оценивается
		<b>Итого</b>	<b>2</b>
	Тема 2. Государственное регулирование коммерческой деятельности	Устный опрос	0,5
		<b>Итого</b>	<b>0,5</b>
	Тема 3. Коммерческие службы торговых организаций	Устный опрос	0,5
		Дискуссия	1,5
		<b>Итого</b>	<b>2</b>
	Тема 4. Коммерческая информация и коммерческая тайна	Устный опрос	0,5
		<b>Итого</b>	<b>0,5</b>
	Тема 5. Средства товарной информации. Товарные знаки	Устный опрос	0,5
		Дискуссия	1,5
		<b>Итого</b>	<b>2</b>
	Тема 6. Реклама в коммерческой деятельности	Устный опрос	0,5
		Дискуссия	1,5
		<b>Итого</b>	<b>2</b>
	Тема 7. Роль и место коммерческой деятельности в организации товародвижения.	Устный опрос	0,5
		Тестирование	0,5
		<b>Итого</b>	<b>1</b>
	Тема 8. Договоры в коммерческой деятельности.	Устный опрос	0,5
		Реферат	0,5
		<b>Итого</b>	<b>1</b>

Тема 9. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	Устный опрос	0,5
	Реферат	0,5
	Круглый стол	1,5
	<b>Итого</b>	<b>2,5</b>
Тема 10. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров	Устный опрос	0,5
	К.с.з.	0,5
	Круглый стол	1,5
	<b>Итого</b>	<b>2,5</b>
Тема 11. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли.	Устный опрос	0,5
	Реферат	0,5
	К.с.з.	0,5
	<b>Итого</b>	<b>1,5</b>
Тема 12. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле	Устный опрос	0,5
	Реферат	0,5
	К.с.з.	0,5
	<b>Итого</b>	<b>1,5</b>
Тема 13. Организация и технология складских операций	Устный опрос	0,5
	<b>Итого</b>	<b>0,5</b>
Тема 14. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности.	Устный опрос	0,5
	<b>Итого</b>	<b>0,5</b>
Всего		<b>20</b>

### 3) Критерии оценки заданий к практическим (семинарским) занятиям

#### Устный опрос – 0,5 балла.

**0,5 балл** выставляется студенту, если он свободно отвечает на теоретические вопросы и показывает глубокие знания изученного материала.

**0,4 балла** выставляется студенту, если его ответы на теоретические вопросы не достаточно полные, имеются ошибки при ответах на дополнительные вопросы.

**0,3 балла** выставляется студенту, если он отвечает на 50% задаваемых вопросов и частично раскрывает содержание дополнительных вопросов.

**0,2 балла** выставляется студенту, если он теоретическое содержание курса освоил частично или отсутствует ориентация в излагаемом материале, нет ответов за задаваемые дополнительные вопросы.

#### Тестирование – 0,5 балла.

**0,5 балл** выставляется студенту при условии его правильных ответов не менее чем на 90% тестовых заданий.

**0,4 балла** выставляется студенту при условии его правильных ответов в интервале 70-89%.

**0,3 балла** выставляется студенту при условии его правильных ответов в интервале 50-69%.

**0,2 балла** выставляется студенту при условии его правильных ответов в интервале 40-49%

#### Реферат – 0,5 балла.

**0,5 балл** выставляется студенту, если выполнены требования к написанию реферата: обозначена проблема и обоснована ее актуальность, приводится анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему, изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, соблюдены требования к оформлению работы.

**0,4 балла** выставляется студенту, если основные требования к реферату выполнены, но есть недочеты. В частности, имеются недочеты в изложении материала, отсутствует логическая последовательность в суждении, имеются упущения в оформлении презентации.

**0,3 балла** выставляется студенту, если имеются существенные отклонения от требований к написанию реферата, тема раскрыта частично, отсутствуют выводы.

#### Комплексное ситуационное задание -0,5 балла

**0,5 балла** выставляется студенту, если он полностью выполнил индивидуальное домашнее задание и подробно его изложил.

**0,4 балла** выставляется студенту, если он выполнил индивидуальное домашнее задание на 70%.

**0,3 балла** выставляется студенту, если он выполнил индивидуальное домашнее задание на 50%.

**0,2 балла** выставляется студенту, если он выполнил индивидуальное домашнее задание на 30%.

Дискуссия – 1,5 балла.

**1,5 балла** выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, а ответ на него является исчерпывающим, т.е. охватывает все его существенные аспекты, в нем полно отражена относящаяся к вопросу законодательная и нормативно-правовая база,

**1 балл** выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, раскрывает основные понятия, относящиеся к предмету вопроса, но в ответе не полно отражена законодательная и нормативно-правовая база,

**0,5 балла** выставляется студенту, если он понимает суть вопроса, но не полно, не точно описывает предмет вопроса, а также отдельные основные понятия, относящиеся к области обсуждения, или в ответе присутствуют отдельные ошибочные положения, нечеткие формулировки,

Круглый стол – 1,5 балла.

**1,5 балла** выставляется студенту, если он активно участвует в обсуждении вопроса, правильно понимает суть вопроса, а ответ на него является исчерпывающим, т.е. охватывает все его существенные аспекты, в нем полно отражена относящаяся к вопросу законодательная и нормативно-правовая база,

**1 балл** выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, раскрывает основные понятия, относящиеся к предмету вопроса, но в ответе не полно отражена законодательная и нормативно-правовая база,

**0,5 балла** выставляется студенту, если он понимает суть вопроса, но не полно, не точно описывает предмет вопроса, а также отдельные основные понятия, относящиеся к области обсуждения, или в ответе присутствуют отдельные ошибочные положения, нечеткие формулировки.

### Критерии оценки творческого рейтинга

Распределение баллов осуществляется по решению кафедры и результат распределения баллов за соответствующие виды работ представляется в виде следующей таблицы

Вид работы по разделу (теме) дисциплины	Количество баллов, максимально
Разработка презентации по теме дисциплины	10
Участие в конференции, опубликование статьи	10
<b>Итого</b>	<b>20</b>

### Критерии оценки промежуточной аттестации

**Экзамен** по результатам изучения дисциплины «Коммерческая деятельность» в 4 семестре проводится по экзаменационным билетам, включающим 2 два теоретических вопроса и задание, и соответствует **40 баллам**. Оценка по результатам экзамена выставляется по следующим критериям:

-правильный ответ на **первый вопрос – 15 баллов;**

-правильный ответ на **второй вопрос- 15 баллов;**

-правильное выполнено задание – **10 баллов;**

**Итоговый балл** формируется суммированием баллов за промежуточную аттестацию и баллов, набранных перед аттестацией в течение семестра. Для обучающихся очной формы применяется 100-балльная оценка знаний, для обучающихся заочной формы обучения – традиционная четырехбалльная система оценки знаний.



**Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения, шкала оценивания**

100-балльная система оценки	Традиционная четырехбалльная система оценки	Формируемые компетенции (индикаторы компетенций)	Критерии оценивания
85 – 100 баллов	«отлично» «зачтено»	ОК-2	<p><b>Знает верно и в полном объеме:</b> основные экономические понятия, основы функционирования экономики, основные показатели эффективности результатов коммерческой деятельности в различных сферах</p> <p><b>Умеет верно и в полном объеме:</b> использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов коммерческой деятельности в различных сферах</p> <p><b>Владеет навыками верно и в полном объеме:</b> методами оценки эффективности результатов коммерческой деятельности</p>
		ОПК-3	<p><b>Знает верно и в полном объеме:</b> требования действующего законодательства и нормативных документов в области осуществления коммерческой деятельности</p> <p><b>Умеет верно и в полном объеме:</b> пользоваться нормативными документами в коммерческой деятельности</p> <p><b>Владеет навыками верно и в полном объеме:</b> знаниями о соблюдении действующего законодательства и требований нормативных документов области осуществления коммерческой деятельности</p>
		ПК-2	<p><b>Знает верно и в полном объеме:</b> особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере коммерческой деятельности</p> <p><b>Умеет верно и в полном объеме:</b> осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии торговли</p> <p><b>Владеет навыками верно и в полном объеме:</b> технологиями управления торгово-технологическим процессом на предприятии торговли</p>
		ПК-6	<p><b>Знает верно и в полном объеме:</b> критерии выбора деловых партнеров, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения</p> <p><b>Умеет верно и в полном объеме:</b> выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение</p> <p><b>Владеет навыками верно и в полном объеме:</b> навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров, этикой делового общения</p>

		ПК-8	<p><b>Знает верно и в полном объеме:</b> организацию процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли, методы оценки уровня качества торгового обслуживания</p> <p><b>Умеет верно и в полном объеме:</b> проводить оценку и обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания</p> <p><b>Владеет навыками верно и в полном объеме:</b> методикой оценки уровня качества торгового обслуживания</p>
70 – 84 баллов	«хорошо» «зачтено»	ОК-2	<p><b>Знает с незначительными замечаниями:</b> основные экономические понятия, основы функционирования экономики, основные показатели эффективности результатов коммерческой деятельности в различных сферах</p> <p><b>Умеет с незначительными замечаниями:</b> использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов коммерческой деятельности в различных сферах</p> <p><b>Владеет навыками с незначительными замечаниями:</b> методами оценки эффективности результатов коммерческой деятельности</p>
		ОПК-3	<p><b>Знает с незначительными замечаниями:</b> требования действующего законодательства и нормативных документов в области осуществления коммерческой деятельности</p> <p><b>Умеет с незначительными замечаниями:</b> пользоваться нормативными документами в коммерческой деятельности</p> <p><b>Владеет навыками с незначительными замечаниями:</b> знаниями о соблюдении действующего законодательства и требований нормативных документов области осуществления коммерческой деятельности</p>
		ПК-2	<p><b>Знает с незначительными замечаниями:</b> особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере коммерческой деятельности</p> <p><b>Умеет с незначительными замечаниями:</b> осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии торговли</p> <p><b>Владеет навыками с незначительными замечаниями:</b> технологиями управления торгово-технологическим процессом на предприятии торговли</p>
		ПК-6	<p><b>Знает с незначительными замечаниями:</b> критерии выбора деловых партнеров, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения</p> <p><b>Умеет с незначительными замечаниями:</b> выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение</p> <p><b>Владеет навыками с незначительными замечаниями:</b></p>

			<b>ниями:</b> навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров, этикой делового общения
		ПК-8	<b>Знает с незначительными замечаниями:</b> организацию процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли, методы оценки уровня качества торгового обслуживания <b>Умеет с незначительными замечаниями:</b> проводить оценку и обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания <b>Владеет навыками с незначительными замечаниями:</b> методикой оценки уровня качества торгового обслуживания
50 – 69 баллов	«удовлетворительно» «зачтено»	ОК-2	<b>Знает на базовом уровне, с ошибками:</b> основные экономические понятия, основы функционирования экономики, основные показатели эффективности результатов коммерческой деятельности в различных сферах <b>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</b> использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов коммерческой деятельности в различных сферах <b>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</b> методами оценки эффективности результатов коммерческой деятельности
		ОПК-3	<b>Знает на базовом уровне, с ошибками:</b> требования действующего законодательства и нормативных документов в области осуществления коммерческой деятельности <b>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</b> пользоваться нормативными документами в коммерческой деятельности <b>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</b> знаниями о соблюдении действующего законодательства и требований нормативных документов области осуществления коммерческой деятельности
		ПК-2	<b>Знает на базовом уровне, с ошибками:</b> особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере коммерческой деятельности <b>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</b> осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии торговли <b>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</b> технологиями управления торгово-технологическим процессом на предприятии торговли
		ПК-6	<b>Знает на базовом уровне, с ошибками:</b> критерии выбора деловых партнеров, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения <b>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</b> выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их

			<p>выполнение</p> <p><b>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</b> навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров, этикой делового общения</p>
		ПК-8	<p><b>Знает на базовом уровне, с ошибками:</b> организацию процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли, методы оценки уровня качества торгового обслуживания</p> <p><b>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</b> проводить оценку и обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания</p> <p><b>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</b> методикой оценки уровня качества торгового обслуживания</p>
менее 50 баллов	«неудовлетворительно» «не зачтено»	ОК-2	<p><b>Не знает на базовом уровне:</b> основные экономические понятия, основы функционирования экономики, основные показатели эффективности результатов коммерческой деятельности в различных сферах</p> <p><b>Не умеет на базовом уровне:</b> использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов коммерческой деятельности в различных сферах</p> <p><b>Не владеет на базовом уровне:</b> методами оценки эффективности результатов коммерческой деятельности</p>
		ОПК-3	<p><b>Не знает на базовом уровне:</b> требования действующего законодательства и нормативных документов в области осуществления коммерческой деятельности</p> <p><b>Не умеет на базовом уровне:</b> пользоваться нормативными документами в коммерческой деятельности</p> <p><b>Не владеет на базовом уровне:</b> знаниями о соблюдении действующего законодательства и требований нормативных документов области осуществления коммерческой деятельности</p>
		ПК-2	<p><b>Не знает на базовом уровне:</b> особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере коммерческой деятельности</p> <p><b>Не умеет на базовом уровне:</b> осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии торговли</p> <p><b>Не владеет на базовом уровне:</b> технологиями управления торгово-технологическим процессом на предприятии торговли</p>
		ПК-6	<p><b>Не знает на базовом уровне:</b> критерии выбора деловых партнеров, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения</p> <p><b>Не умеет на базовом уровне:</b> выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение</p> <p><b>Не владеет на базовом уровне:</b> навыками выбора</p>

			деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров, этикой делового общения
		ПК-8	<p><b>Не знает на базовом уровне:</b> организацию процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли, методы оценки уровня качества торгового обслуживания</p> <p><b>Не умеет на базовом уровне:</b> проводить оценку и обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания</p> <p><b>Не владеет на базовом уровне:</b> методикой оценки уровня качества торгового обслуживания</p>

## ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ (АКТУАЛИЗАЦИИ)

1. Рабочая программа по дисциплине «Коммерческая деятельность» с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания, протокол от 17.03.2020 № 8

И.о. заведующего кафедрой  Е.Н. Губа

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, протокол от 19.03.2020 № 7

Председатель  Г.Л. Авагян

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, Протокол от 26.03.2020 № 11

Председатель  А.В. Петровская

2. Рабочая программа с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания протокол от 18.02.2021 № 7

Заведующий кафедрой  Е.Н. Губа

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова протокол от 11.03.2021 № 7

Председатель  Г.Л. Авагян

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова протокол от 30.03.2021 № 14

Председатель  А.В. Петровская

## Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

## Карта обеспеченности дисциплины «Коммерческая деятельность» учебными изданиями и иными информационно-библиотечными ресурсами

Кафедра торговли и общественного питания

ОПОП ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) Коммерция

Уровень подготовки Бакалавриат

№ п/п	Наименование, автор	Выходные данные	Количество печатных экземпляров (шт.)	Наличие в ЭБС (да/нет), название ЭБС	Количество экземпляров на кафедре (в лаборатории) (шт.)	Численность студентов (чел)	Показатель обеспеченности студентов литературой: = 1(при наличии в ЭБС); или =(столбец4/столбец7) (при отсутствии в ЭБС)
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Основная литература</b>							
1	Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчианц О.В	М.: Дашков и К, 2018. - 400 с.: - Режим доступа: <a href="https://znanium.com/read?id=241106">https://znanium.com/read?id=241106</a>	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
2	Иванов М.Ю. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебное пособие / Иванов М.Ю., Иванова М.В.	М.: ИЦ РИОР, ИНФРА-М 2016. - 97 с.: 70x100 1/32. - ISBN 978-5-9557-0363-3 Режим доступа: <a href="https://znanium.com/read?id=39860">https://znanium.com/read?id=39860</a>	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
3	Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г	М.: Дашков и К, 2017. - 500 с.: - Режим доступа: <a href="https://znanium.com/read?id=94344">https://znanium.com/read?id=94344</a>	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
<b>Всего</b>				3			1,0
<b>Дополнительная литература</b>							
1	Куимов В.В. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка Учебник / В.В. Куимов, Ю.Ю. Сулова, Е.В. Щербенко, О.Н. Владимирова, И.А. Янкина, Н.В. Ананьева, Э.А. Батрасва, Т.И. Берг, Д.В. Боровинский, О.Ю. Дягель, О.В. Конева, О.В. Рубан, Е.А. Нечушкина, Л.В. Багузова, Т.Л. Смоленцева	Издательство: ИНФРА-М, 2018. – 537 с. - <a href="https://znanium.com/read?id=330723">https://znanium.com/read?id=330723</a>	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
2	Маклаков Г.В. Эффективность коммерческой деятельности.	Монография. Издательство: Дашков и К, 2016. – 232 с. - <a href="https://znanium.com/read?id=1">https://znanium.com/read?id=1</a>	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1

		<a href="#">24181</a>					
3	Петров А.М. Договоры коммерческой деятельности: Учебное пособие/ А.М. Петров	М.: КУРС, 2019. - 396 с. - <a href="https://znanium.com/read?id=354357">https://znanium.com/read?id=354357</a>	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
4	Кобелева И.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций: Учебное пособие / И.В. Кобелева, Н.С. Ивашина.	М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 292 с. - <a href="https://znanium.com/read?id=339635">https://znanium.com/read?id=339635</a>	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
5	Иванов М.Ю. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебное пособие / Иванов М.Ю., Иванова М.В.	М.:Изд. РИОР, 2016. - 97 с.: - Режим доступа - <a href="https://znanium.com/read?id=39860">https://znanium.com/read?id=39860</a>	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
<b>Всего</b>				5			1,0

Преподаватель



(подпись)

З.Х. Моламусов

Зав. кафедрой



(подпись, дата)

Е.Н. Губа.

СОГЛАСОВАНО

Библиотекарь



(подпись)

Н.И. Криво



Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»  
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

**Кафедра торговли и общественного питания**

Направление подготовки: 38.03.06 «Торговое дело»  
Направленность (профиль) «Коммерция»

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № \_\_**  
**по дисциплине «Коммерческая деятельность»**

1. Требования, предъявляемые к информации о товарах
2. Сущность и значение закупочной работы
3. Задание

Преподаватель, к.э.н, доцент

\_\_\_\_\_

(подпись)

З.Х. Моламусов

Зав.кафедрой, к.э.н., доцент

\_\_\_\_\_

(подпись)

С.Н. Дьянова

Утверждено на заседании кафедры КТП Протокол от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ .20\_\_ г. , протокол № \_\_